



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ПРОГРАММА АМЕРИКАНО-РОССИЙСКОГО ФОНДА

ЭВРИКА

EURECA

PROGRAM OF THE U.S. RUSSIA FOUNDATION

Наименование проекта

ФИО основателя / докладчика

Проблема (1-2 слайда)

- Кратко опишите в чем состоит проблема, которую будет решать Ваш продукт
 - Сделайте это очевидным! Объясняйте простым языком, если есть возможность опишите на каком-то конкретном наиболее типичном примере, можно рассказать историю о проблеме которую решает продукт
- У кого есть проблема, которую будет решать Ваш продукт
 - Расскажите как вы узнали что эта проблема реальна? И что потенциальные покупатели ищут ее решения или пытаются решить ее своими силами
- Сфокусируйтесь на наиболее острых проблемах, которые будет решать Ваш продукт/ технология



Продукт/ решение (1 слайд)

- Опишите что представляет из себя ваш продукт / решение (простым и понятным языком)
 - Почему ваш продукт решает проблему лучше, отлично от всех остальных?
 - В чем уникальность и преимущество вашего продукта/ решения? Чем он отличается от существующих на рынке продуктов/ решений?

Конкурентный анализ (1-2 слайд)

- Покажите чем ваш продукт/ решение отличается от конкурентов или аналогов, тех способов как эта проблема решается клиентами сейчас
- Перечислите основных конкурентов и ближайших аналогов вашего продукта (имейте в виду что скорее всего клиенты уже как то решают эту проблему сейчас)
- Составьте сравнительную таблицу вашего продукт относительно конкурентов или аналогов (цена, функциональность, постарайтесь сделать фокус на ваших преимуществах)

Бизнес – модель (1-2 слайда)

Опишите 1-3 основных источника выручки

- Проранжируйте по размеру и потенциалу, укажите какие маркетинговые каналы Вы планируете использовать для привлечения клиентов

Опишите вашу модель выручки

- Прямые: e-Commerce, подписка (SaaS), модель фремиум (freemium), прямые продажи
- Непрямые: лидогенерация, партнерская программа, реклама

Приведите информацию о цене реализации вашего продукта, себестоимости вашего продукта/решения, расходах на маркетинг и продажи вашего продукта стоимости привлечения клиента и среднего периода от проявления клиентом интереса до сделки

Рынок (1-2 слайда)

Приведите данные о размере рынка вашего продукта/ решения

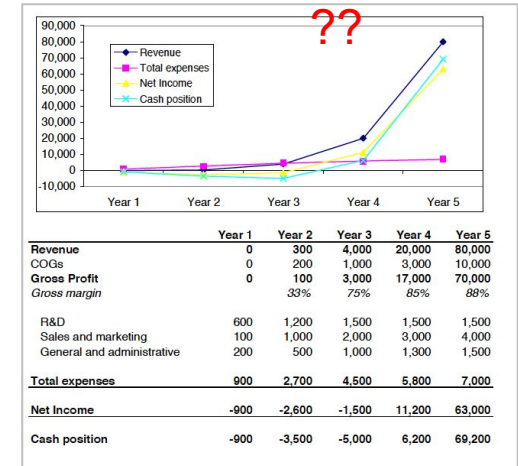
- Укажите совокупный рынок (TAM), доступный рынок (SAM) и целевой рынок (SOM)
- При оценке рынка будьте реалистичными используйте существующие маркетинговые материалы или хотя бы примерно оцените его объем исходя из общего числа потенциальных покупателей
- Помните что инвесторов интересуют рынки с большой потенциальной емкостью (не забывайте о модели работы венчурных капиталистов)

Текущие результаты проекта (1-2 слайда)

- Каких результатов в реализации проекта вы добились, будьте максимально конкретны, укажите потенциальных клиентов которым потенциально интересен ваш продукт/решение/ технология с которыми вы уже проводили переговоры, патенты или другая интеллектуальная собственность если есть
- Приведите фото лабораторного образца, прототипа, скриншот сайта, видеоролик о продукте и т.д.
- Плавно перейдите к следующему слайду резюмируя чего не хватает проекту для выхода на рынок

План работ + запрашиваемые инвестиции (1-2 слайда)

- Сколько инвестиций вам необходимо для реализации проекта (запрашивайте обоснованную сумму и будьте готовы ответить на вопрос на что пойдут эти деньги)
- Приведите план работ по проекту и как основные этапы работ будут реализованы? По возможности сделайте их осязаемыми и максимально конкретными
- Если есть понимание как инвестор может выйти из сделки, то укажите это



	M1	M2	M3	M4
Month	3	9	15	24
Cash required	\$300K	\$900K	\$2.2M	\$3.5M
Headcount	4	8	11	15
Milestone	Technology proof of concept. Image identification within 5000 sample size with 5% error	Image identification within 2000 sample size with 2% error	Working FPGA prototype Open US office	Beta Tape-out 1 design win
	Complete R&D plan Market validation	1 design partner	3 design partners	

Команда (1 слайд)

- Перечислите членов Вашей команды и вставьте их фото
- Покажите что Ваша команда в состоянии добиваться результата, что у вас есть необходимые компетенции или вы понимаете где вы их найдете (новые партнеры в команду, договоренности с кем-то, менторы проекта и т.д.)
- Помните что на ранней стадии, итоговое решение об инвестициях в 60% случаях принимается исходя из команды проекта