

[Название проекта]

[Суть проекта в одном
предложении]

Проблема

- Расскажите о проблеме, которую решаете, применительно к машиностроительной отрасли
- У кого возникает проблема?
- Как проблема возникает?
- Как проблема решается сейчас? Или почему ее до сих пор не решили?

Желательно перевести проблему на язык конкретных цифр и денег

Будьте внимательны:

- Нет проблем «повышения эффективности» (это задача), «отсутствия на рынке аналогичного решения»

Решение

- Приведите описание решения проблемы. Что именно делает ваш продукт?
- Какой экономический эффект получит заказчик?
- Приведите доказательства, что решение работает
- Если ведутся исследования – расскажите о них
- Какова ситуация с интеллектуальной собственностью? Что не позволит конкурентам тут же скопировать продукт?

- Кто ваш потенциальный клиент?
 - Постарайтесь перечислить максимально точно («все машиностроительные предприятия» - слишком широко)
- Каков объем рынка для таких решений?
 - Сколько денег можно заработать, если вы будете единственным поставщиком в мире?
 - Лучше приводить оценку «снизу» («в мире производится X экскаваторов в год, на каждый из которых может быть установлено Y единиц нашего решения по цене Z , значит...»)
- Оцените динамику рынка
 - Приводя цифры, не забывайте указывать источники

Конкурентные преимущества

- Приведите информацию о конкурентах и о ваших преимуществах и недостатках по отношению к ним
 - Конкуренты – это не только производители того же самого, это все пути решения обозначенной проблемы

- Как будет работать ваша компания?
 - Что вы делаете сами, что отдаете партнерам?
Какие ключевые партнерства понадобятся?
 - Что на входе, что на выходе?
- Как вы будете зарабатывать деньги?
 - Как будет устанавливаться цена, за что: продажи, сервисное обслуживание, лицензирование, аренда, ...?
 - Как будут строиться продажи: партнеры, прямые продажи, ...?

- В какой последовательности вы будете выходить на рынок и почему?
 - Например, сначала предприятия транспортного машиностроения России (несколько имен), затем атомного машиностроения, затем транспортное машиностроение Европы
- Как вы будете искать клиентов?
- Как вы будете удерживать клиентов?

- Прогноз доходов и затрат на 3 года
- Если есть – предложение инвестору
 - Сколько требуется инвестиций?
 - На что пойдут инвестиции?
 - Экономика (IRR, NPV, предлагаемая доля)

- Что уже сделано?
 - Разработка продукта
 - Первые контакты с потенциальными клиентами\партнерами и результаты, соглашения о намерениях, письма
 - Защита интеллектуальной собственности
 - Что еще?
- Что планируется сделать за последующие три года и в какие сроки ?

- Ключевые лица команды
 - Важно показать наличие минимум двух компетенций: в разработке продукта и в продвижении продукта
 - Если сейчас в команде кого-то нет, укажите, что планируете его найти к такому-то времени
 - Если есть опыт командной работы в этом составе, отметьте это
 - Есть ли кто-то в качестве консультантов, менторов?

Спасибо за внимание!

1. Почему ваш проект лучший – тезис 1
2. Почему ваш проект лучший – тезис 2
3. Почему ваш проект лучший – тезис 3

- Контактная информация