



Название проекта
ФИ

Всех участников

Наименование образовательного
учреждения



Ярмарка стартапов



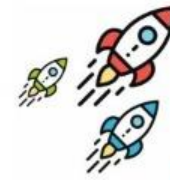


Целевая аудитория

- Сегментирование
- Целевой сегмент



Ярмарка стартапов





Актуальность

- Описать боль клиента



Ярмарка стартапов



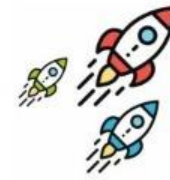


Ваше решение

- описание
- картинка



Ярмарка стартапов





Customer development

- Результаты опроса клиентов



Ярмарка стартапов



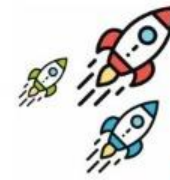


Ценностное предложение

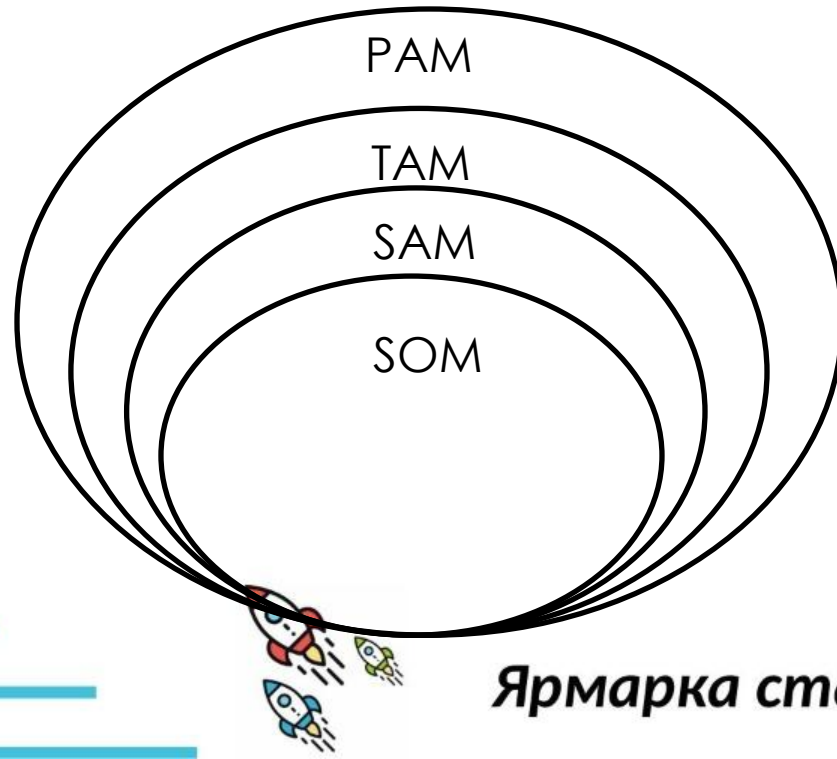
+ Модели монетизации (На чем зарабатывать)



Ярмарка стартапов



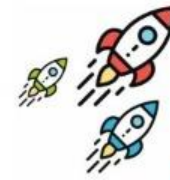
Оценка емкости рынка



Прогноз продаж

(можно представить в виде графика или таблицы, как удобнее)

Ярмарка стартапов





Конкуренты

Основные конкуренты

Ваше конкурентное преимущество



Ярмарка стартапов





Бизнес модель

КАНВА БИЗНЕС МОДЕЛИ

BUSINESS MODELING

<p>Ключевые партнеры </p> <p>Кто является нашими ключевыми партнерами? Кто наши основные поставщики? Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров? Какой ключевой деятельностью занимаются наши партнеры?</p>	<p>Ключевые виды деятельности </p> <p>Каких видов деятельности требуют наши ценностные предложения? Наши каналы сбыта? Наши взаимоотношения с клиентами?</p> <hr/> <p>Ключевые ресурсы </p> <p>Какие ключевые ресурсы нужны для наших ценностных предложений? Каналов сбыта? Взаимоотношений с клиентами?</p>	<p>Ценностные предложения </p> <p>Какую ценность мы предоставляем клиентам? Какие потребности удовлетворяем? Какие проблемы помогаем решить? Какие преимущества получает клиент от наших продуктов и услуг? Какой набор товаров и услуг мы можем предложить каждому клиентскому сегменту?</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами </p> <p>Отношений какого типа ждет каждый клиентский сегмент? Какие отношения установлены? Как они интегрированы в общую схему бизнес-модели?</p> <hr/> <p>Каналы сбыта </p> <p>Через какие каналы мы взаимодействуем с клиентскими сегментами и доносим до них наши ценностные предложения?</p>	<p>Потребительские сегменты </p> <p>Кто является нашим клиентом? Для кого мы создаем ценность? Можем ли мы выделить различные клиентские сегменты?</p>
<p>Структура издержек </p> <p>Какие наиболее важные расходы предполагает наша бизнес-модель? Какие из ключевых ресурсов наиболее дороги? Какие ключевые виды деятельности требуют наибольших затрат?</p>	<p>Потоки поступления доходов </p> <p>Какие потоки доходов мы генерируем? Каков размер каждого потока доходов?</p>			





Название стартапа

ЛОГОТИП

Команда (компетенции)

Контакты

call to action



Ярмарка стартапов

