



# Название проекта

Краткое описание проекта на 1 абзац

ФИО, должность/роль выступающего

# Клиенты

- Целевая аудитория вашего проекта.
- Перечень и описание клиентских сегментов на которые делиться ваша целевая аудитория.
  - Какой из этих сегментов является для вас ключевым.
- По каким критериям/признакам вы определяете кто ваш клиент, а кто нет.
  - По каким критериям вы определяете что клиент из вашего ключевого сегмента.

# Проблемы/задачи клиентов

- Краткое описание проблемы (или задачи), с которой сталкивается ваш потенциальный клиент.
  - Если у вас несколько клиентских сегментов, то подробно только для ключевого сегмента, остальные писать кратко тезисно или рассказать кратко устно.
- Что заставляет клиента искать решение проблемы/задачи: неудобство, потери и т.п.
- Какие потери от проблемы для клиента в деньгах, времени и других ресурсах. Либо стоимость используемых им сейчас способов решения этих задач.

# Решение, которое вы предлагаете

- Как возник проект, когда стартовал?
- Краткое описание вашего продукта (в пару абзацев).
  - Стадия развития продукта (MVP, пилотный продукт, готовый продукт)
- В чем заключается решение проблемы, указанной ранее.
- Основные выгоды вашего продукта или Ценностное предложение.
- Типовой кейс использования вашего продукта (можно вынести на отдельный слайд).

*Вы можете сделать несколько слайдов о своем решении, но постарайтесь оставить только суть, без излишних подробностей процесса.*

# Конкуренты

- Каких конкурентов вы выделяете.
  - Какие из них являются лидерами рынка.
- Какие косвенные конкуренты у вашего продукта.
- Ваше преимущество перед конкурентами.
  - Как вы объясняете клиенту почему он должен выбрать именно ваш продукт (кратко).

# Продажи, каналы продаж

- **Какая модель продаж используется вашим проектом?**
  - К какой категории относится ваша аудитория с точки зрения модели продаж: B2B, B2C, иное.
  - Какой цикл сделки, длительность.
- **Какие каналы продаж вы уже используете?**
  - В России и в других странах, если есть.
  - Платные и условно-бесплатные каналы.
  - Какие из этих каналов являются для вас приоритетными.
  - Какие каналы формируете сами, какие с использованием агентств или других внешних ресурсов.
- **Партнерские каналы продаж, если есть.**
  - Какое ценностное предложение для партнеров используете.

# Текущая стадия проекта

- Количество клиентов, всего: \_\_, из них за рубежом: \_\_.
- Средний размер выручки в месяц, всего, руб.: \_\_, из них за рубежом, руб, по текущему курсу: \_\_.
- Выручка за предыдущий год \_\_\_\_.
- Доля выручки от повторных продаж \_\_\_\_.
- Доля выручки по партнерским каналам продаж (если есть) \_\_\_\_.
- Другие важные для вашего проекта метрики \_\_\_\_.

\* здесь показатели по проекту, который презентуете, если у вас есть головная компания или другие проекты, то не включайте их продажи в эти показатели

# Планы на международное развитие

- Какие страны вы выбрали для своего международного развития?
- Почему?
  - Какие исследования рынков стран уже провели (кратко).
  - Какие иные критерии выбора стран существенны для вашего проекта?
- Какие результаты уже достигнуты?

# Команда

- Кто исполняет роли:
  - SEO.
  - Маркетинг, продажи.
  - Производство продукта, разработка.
- Другие ключевые роли в вашей команде, которые важны для проекта.
- Сколько всего человек в команде проекта?
  - Сколько работает на постоянной основе, а сколько занято частично?
  - Какие роли и компетенции вы закрываете на аутсорсе?
- Какие сильные стороны членов вашей команды (опыт, компетенции, участие в крупных проектах).
- Какие компетенции, на ваш взгляд, требуется в команде усилить?

# Запрос на программу Open BRICS

- Какой результат вы планируете достичь за время работы в программе?
  - Какой вы видите измеримый критерий того, что этот результат вами достигнут?