

фрич ПИТЧ

Михаил Авдеев

Фонд Развития
Интернет Инициатив

Что вы должны донести?

- Какую проблему и как решает бизнес
- Какая его текущая ситуация
- Какие горизонты роста
- Кто в команде
- Сколько надо инвестиций и для чего
- Почему обещания состоятся

Какие разделы содержит

- Логотип или название
- Описание компании
- Проблема
- Команда
- Размер рынка
- Монетизация
- Конкуренты
- Клиенты
- Текущее положение проекта
- Контакты

1. Описание

- Понятно «бабушке»
- Ни одного слова, которое вы можете удалить не потеряв смысл

Моя компания “**название**” предоставляет сервис, чтобы помочь “**описание клиента**” решить “**описание проблемы**” при помощи “**секретного соуса**”.

2. Проблема

- Понятно, лучше настоящие боли.
- Если возможно, то короткий кейс боли.
- 2-4 пункта, обозначающие проблему, с которой сталкивается ваш потенциальный клиент
- Возможны несколько целевых аудиторий с разными проблемами – взять не более 2-х ЦА
- Возможен личный кейс
- Стоимость проблемы для клиента в деньгах, времени, усилиях

3. Команда

- Обозначить 3-4 ключевые фигуры компании
- Указание зоны ответственности и бэкграунд (опыт)

Командные победы



1 место на
Хакатоне в Яндексе



Самая быстрая команда
3-го акселератора ФРИИ



Рекордно-низкая
стоимость привлечения

**Дима
Соколов**



Управление и ускорение,
Customer development

6 лет управления своим
ИТ-бизнесом;
Студия Артемия Лебедева

**Иван
Иващенко**



Разработка ядра
системы

Яндекс;
LUN.UA;
Опыт работы с ВНС

**Никита
Никитин**



Разработка фронтенда
и дизайн

Readdle;
Опыт проектной
работы

**Дима
Мазгалин**



Разработка под
Android

Создатель
IM-messenger
для MAIL.RU

**Марат
Ибадинов**



Разработка под
iOS

LUN.UA
8 лет работы
с Objective-C

4. Размер рынка

- Не одной цифрой, а с объяснением как посчитали. Плюс все цифры должны субъективно быть осознаваемы как правдивые
- Плохой пример:
 - 120 миллиардов рублей
- Хороший пример:
 - 120 млрд. руб.: 2000 ритейл-компаний со средним количеством в 500 торговых точек с каждой точки средняя сумма 10 тыс. руб ежемесячно
 - темп роста 10% в год, к 2020 году составит 212 млрд. рублей

Пример GeneGuard

> 200 000 000 клиентов в мире
137M SOHO + 67M SMB компаний

> 6 700 000

бизнесов будут активно тратить деньги на собственную безопасность (SMB компании с числом сотрудников от 50 до 100)

675 000

компаний уже готовы платить
– это 10% компаний-жертв целенаправленных атак

\$200 000 000 в год составляет объем рынка клиентов, столкнувшихся с проблемой и готовых платить (при среднем чеке \$300 в год)

5. Монетизация

- Модель должны отражать ключевые процессы бизнеса и показывать, как клиенты трансформируются в прибыль.
- Стоимость привлечения пользователя-клиента (для marketplace моделей и со стороны поставщик и со стороны покупателей)
- LTV (ARPU) по каждому сегменту

Пример Pocket DJ

Подписка для B2C

- Средний чек — 250 рублей, LTV — 3 месяца,
- целевое ARPU — 9,72 рубля, при стоимости привлечения 2 рубля (сейчас 1,3 рубля)

Подписка для B2B

- Средний чек — 24 000, LTV — 12 месяцев, целевое ARPU — 24 000 рубля, стоимость привлечения — 1800 р.

6. Конкуренты

- перечислите основных конкурентов и ваши конкурентные преимущества
- альтернативные решения

7. Клиенты

- Сегментация клиентов на несколько частей
- Четкий профиль: «ритейл от 50 торговых точек»

8. Текущее положение проекта

- Что есть сейчас?

9. Контакты

- ФИО, должность
- Почта телефон
- Фото контактного лица
- Ссылка на инвест презентацию (Slideshare или аналог)

фри вопросы?