

Логотип компании

Возможно, изображение продукта

# Название компании

Мантра \*

\* *ПРИМЕРЫ:* Volkswagen. **Das Auto**

Nokia. **Connecting People**

MasterCard. **Есть вещи, которые нельзя  
купить.**

**Для всего остального есть MasterCard**

Doctor at Work. **Connecting doctors online**

**Имя Фамилия**

# Пример



*The Uber of Ice Cream*

**Raising \$1m**

Other Investors include: Matthew McConaughey, Cory Schneider, and the cast of Threes company, \$350k of \$1M filled

# «Проблема» потребителя

Я помогаю своим клиентам / пользователям [*укажите, кто является*] решать их проблему [*опишите, какую проблему клиентов вы решаете*]

Сейчас проблема решается [*следующим образом*], и из-за этого :

- упускаются такие-то возможности
- теряется N \$
- тратится N ресурсов/ времени

# Пример

Delightful Desserts



## **Problem:** No one delivers Ice Cream without the melting.

- Over 1000 Billion people suffer from melted Ice Cream deliveries every year.
- I spent the last 5 years as an eskimo trying to figure out the correct packaging for Ice Cream delivery.
- My Co-Founder lived in a freezer for a year in order to understand Ice Cream better.

# Продукт / решение

- Наш продукт / сервис решает названные проблемы следующим образом
- Value Proposition (уникальная ценность) – у нас все не как у других потому что...
- Количественная и качественная выгода для пользователя

# Пример

Delightful Desserts

## We Deliver Ice Cream

We use Drones made by [Vires Aeronautics](#) to deliver Ice Cream from your favorite Ice Cream place in 10 minutes

- We delivered 10,000 Ice Creams in March.
- We make \$2 per delivery.
- I like Mint Chip.



# Технология

Как это работает?

- Наша технология [*опишите ее*], позволяет [*например, обрабатывать данные быстрее и точнее, привлечь целевых пользователей и др.*].
- За счет чего это работает?

Хорошо использовать схемы или картинки

# Пример

Delightful Desserts

## How it works

- We have Drone fliers trained for 2 months
- We have a fleet of 60 drones, cost \$200 each, with about \$200 per year of upkeep (Fixes, crashes, missing drones)
- Our drones can do trips of 10 miles, the drones are on the roofs of 7/11s throughout the bay area, can cover almost all of the bay
- Drones land in front of Ice Cream place, Drone flier calls in the order, ice cream gets brought and put into drone bucket.



# РЫНОК

- Объем рынка, динамика и прогноз роста\* - общий объем рынка, на который вы планируете ВЫЙТИ  
(total available market)
- Доля рынка, которую вы планируете занять
- Насколько конкурентный рынок?

\* Ссылка на источник информации

Если это новый рынок, по которому не достаточно данных, попробуйте понять, сколько людей потенциально могли бы приобрести продукт, и сколько это будет стоить.

# Пример

Delightful Desserts

## Market Size

**\$500B**

Worth of Ice Cream is consumed every year.



# Результаты

Количественные и качественные достижения проекта:

- платящие клиенты / партнеры (поставить логотипы)  
*ИЛИ, если нет*
- предварительные соглашения / интерес (поставить логотипы)
- ключевые метрики и их динамика (количество пользователей, количество платящих клиентов, рост выручки)  
*ИЛИ, если нет*
- результаты Customer Development, подтверждающие гипотезы относительно востребованности продукта
- привлеченные инвестиции (сколько? от кого?)
- интеллектуальная собственность, победы в конкурсах и

# Команда

- Ключевые члены команды (СЕО, СТО и СМО)
  - имя + фото
  - роль в команде
  - подтверждение опыта (предыдущие проекты / компании)
- Менторы, консультанты
- Лучше использовать фото и логотипы

# Пример

Delightful Desserts

## TEAM



**Frosty the Snowman:** CEO, 3 years of Drone experience at NASA



**Axel Foley:** Was a cop in LA, turned entrepreneur. First employee at Instagram.



# Резюме + запросы

Чем вам могут быть полезны люди, которые смотрят презентацию?

Еще раз самое главное. Почему нужно сотрудничать с нами.

Сейчас мы (ищем компании в такой-то отрасли для запуска пилотных проектов / привлекаем инвестиции в размере \$).

Контакты

# Пример

Would you like to invest?

Delightful Desserts

*The Uber of Ice Cream*

**Raising \$1m**

Other Investors include: Matthew McConaughey, Cory Schneider, and the cast of Threes company, \$350k of \$1M filled

- Для оформления презентации вы можете использовать собственный фирменный стиль
- Не злоупотребляйте количеством текста



# Конкуренты + secret sauce

слайд сравнения конкурентных продуктов на рынке \*

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СЛАЙД

- Кто еще решает такую же или смежную проблему?
- Как?
- За какую цену?
- В чем ваши преимущества?

\* Лучше в виде таблицы

# Бизнес-модель

дополнительный слайд

На чем проект зарабатывает или планирует зарабатывать?

- основные (текущие или планируемые) источники дохода
- модель монетизации [*например, продажа продукта, рекламная модель, комиссия со сделок, подписка, фريمиум, и др.*]

Если у вас есть лайфхаки (секретные приемы) по привлечению и удержанию пользователей / клиентов, здесь стоит о них рассказать

# Стратегия развития

дополнительный слайд

Ключевые точки в развитии проекта (план-график) на ближайшие 2 года в привязке к ключевому показателю [*количество пользователей/ клиентов, выручка и др.*].