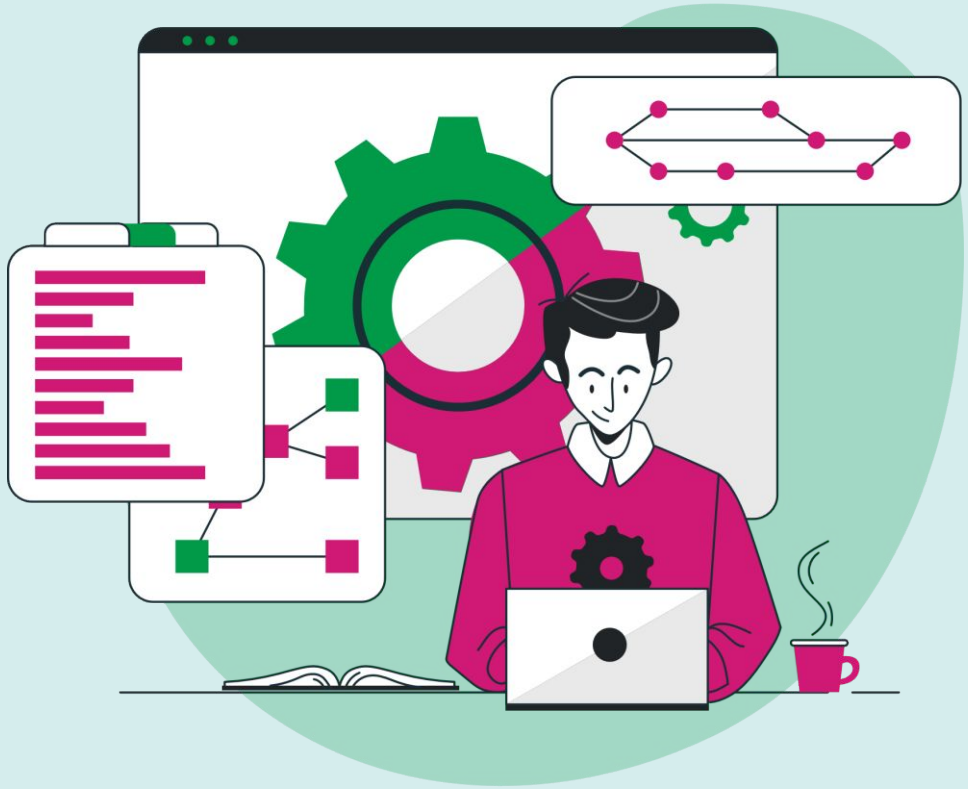
ШАБЛОН
ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ПИТЧА

О чем нужно помнить при подготовке к презентации

Будь честен



- Не выдавай желаемое за действительное
- Не выдавай предположения и гипотезы за факты
- Не обманывай себя и других, что проект не может провалиться
- Скажи, что именно движет тобой
- Трезво проанализируй и расскажи о всех существенных рисках

Структура презентации

Описание проекта;

Проблема, на решение которой направлен
проект;
Предложение по решению

проблемы; Описание ЦА и размера

рынка; Конкурентный анализ;

Описание модели

монетизации; Достижения

проекта;

Команда.

Укажите название проекта. Краткое резюме и текущий статус проекта

*Помните, что название проекта должно быть ярким, лаконичным и запоминающимся

**С первого слайда важно выдерживать СВОЙ дизайн презентации и показать логотип. Пускай ваша презентация будет запоминающейся, но отражает ваш стиль и стиль проекта

***Если у вас есть готовый прототип - обязательно прикрепите фотографии и расскажите об этом

Проблема, на решение которой направлен проект

Опишите саму проблему и существующие способы решения

- решайте одну проблему, не пытайтесь решить все проблемы человечества сразу;
- покажите на цифрах и фактах, что проблема реальна.
- покажите масштаб проблемы на
уровне города, области.

В результате у слушателей должно создаться впечатление, что данная проблема актуальна, ее нужно решать срочно.

Пример проекта Ecwid: отсутствие возможностей для начинающих бизнесменов создавать
интернет-магазины без программистов

Ваше предложение по решению проблемы

Опишите основной продукт или услугу, который вы предлагается в рамках проекта

ВАЖНО четко показать:

Как продукт / услуга решает описанную проблему;

В чем его преимущество перед уже имеющимися на рынке предложениями / аналогами.

Пример проекта Ecwid: решение проблемы - создание платформы для конструктора интернет-магазина и привязки её к социальным сетям

Укажите целевую аудиторию и размер рынка

*ВАЖНО описать вашу целевую аудиторию и обозначить, что она выбрана правильно

**Оцените размер рынка с разбивкой на сегменты. Покажите прогноз динамики рынка

Конкурентный анализ

*Опишите локальных и глобальных конкурентов. Приведите сравнительный анализ характеристик продукта/услуги конкурентов VS предлагаемы продукт/услуга

**Если у тебя нет конкурентов - значит твой продукт пока никому не нужен. Наличие конкурентов и твоё понимание, что ты не один - один из важных моментов, на которые смотрят инвесторы. Кроме того, не пытайся скрыть кого-то, кто тебе кажется очень крутым - лучше напиши: «Они крутые и мы на них ориентируемся» - тогда тебе будут верить.

***Конкуренты - это те, кто решает твою проблему здесь и сейчас, а не те, у кого похожее решение.

Описание модели монетизации

Ответить на 2 главных вопроса:

- **Что продаем (товар, услуга, технология);**
- **Как продаем (прямые продажи, подписка, франшиза и тд.)**

Достижения проекта

Напишите 2 - 3 ключевых достижения вашего проекта, которыми вы гордитесь;

Покажите, что у проекта есть динамика развития. Пусть она очень незначительная, но важно, чтобы она была. Посмотрите по каким показателям вы выросли - это один из важных моментов, на которые смотрят инвесторы.

Пример проекта Ecwid: за десять лет благодаря Ecwid более чем 1,5 млн человек по всему миру превратились в предпринимателей, в мае 2020 года стартап привлек 42 млн долларов от инвестиционной платформы внутри Morgan Stanley и компании PeakSpan Capital

Команда

Фотографии членов команды
(лучше
в одной стилистике)

Краткое резюме участников

ВАЖНО

Информация о членах команды должна убедить ваших партнеров / инвесторов вложить в вас деньги и силы

Информация о команде не должна содержать излишней информации о реализованных проектах / инициативах, не имеющих отношение к проекту