



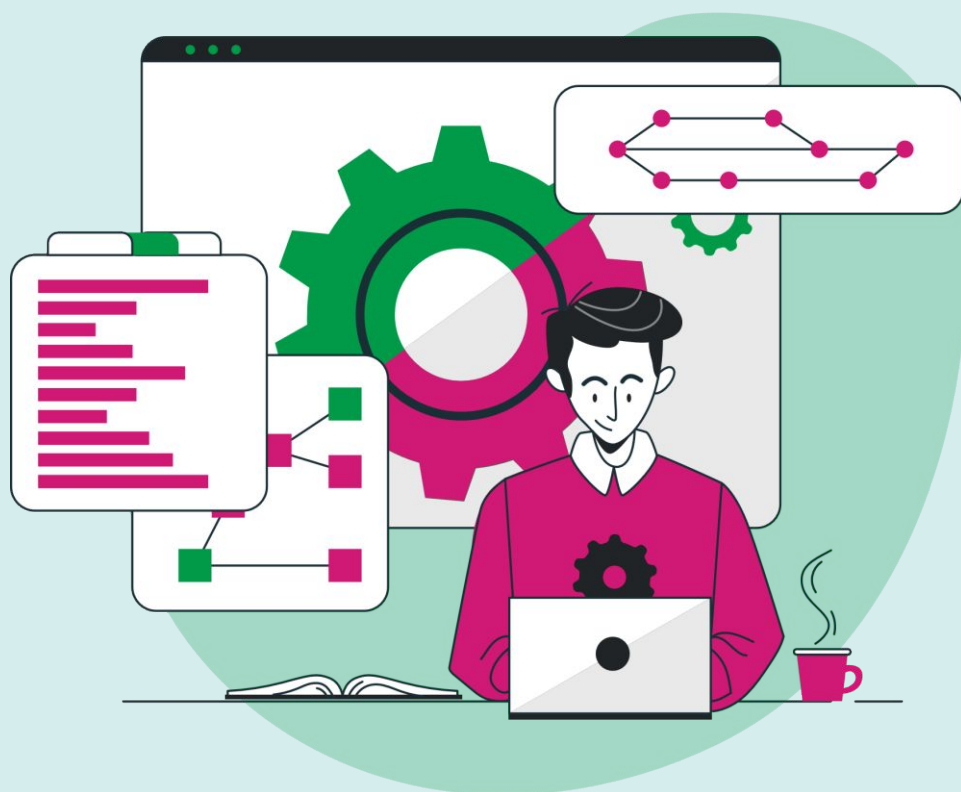
ШАБЛОН ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ПИТЧА



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. Пусть 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 самую 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 Eswid: отсутствие возможностей для начинающих бизнесменов создавать интернет-магазины без программистов



Ваше предложение по решению проблемы



ВАЖНО четко

показать:

Как продукт / услуга решает описанную проблему;

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

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

Пример проекта Eswid: 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 Eswid: за десять лет благодаря Eswid 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