### Структура презентации

1 Титульный лист 6 Выход на рынок

2 Боль потребителя 7 Продвижение на рынок

3 Продукт проекта 8 На что нужны инвестиции

4 Конкурентное преимущество 9 Команда проекта

5 Основные этапы реализации проекта 10 Контакты и призыв к действию

**ПРОЕКТ «.....»** 

Руководитель проекта:

Проектный менеджер:

## ПРОБЛЕМА

Какую проблему решает проект?

Почему это актуально и важно?

Кто наши потребители?

# ПРОДУКТ ПРОЕКТА

Описание продукта проекта:

Характеристики, свойства,

назначение

#### ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

(почему именно это решение

заслуживает внимание потребителя?)



# А ЕСТЬ ЛИ ПРОДУКТ?

Продукт есть всегда

Напишите в комментариях свой проект или идею и мы обсудим какой продукт может быть в Вашем проекте

# КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Есть ли у проекта прямые или косвенные конкуренты?

Чем ваш продукт лучше конкурентов?

# ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Отразите основные этапы проекта:

1 этап...

2 этап...

3 этап...

# ВЫХОД НА РЫНОК

Как планируете продвигать проект?

Как расширять продукт по территории и по ассортименту?

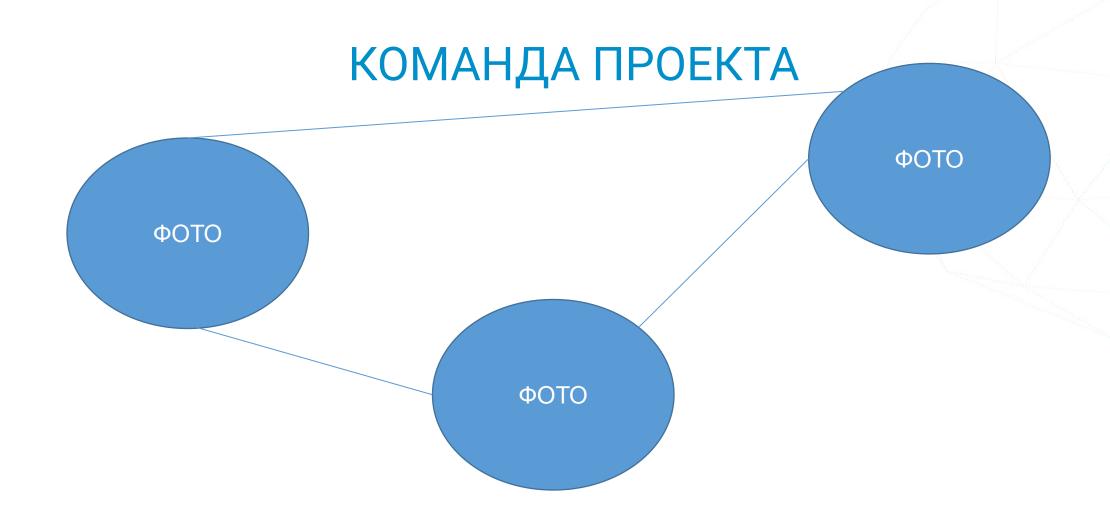
# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТА

Целевая аудитория	Необходимые и имеющиеся ресурсы
Основные затраты	Каналы сбыта

# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Сколько Вам нужно денежных средств на реализацию проекта?

Куда конкретно будут потрачены денежные средства?



# КОНТАКТЫ И ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

Как с Вами можно связаться?

Напишите призыв к действию

QR-коды на социальные сети проекта

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!