

«Название проекта»

Фамилия, имя, отчество



Проблемы потребителей

- Описание каждого потребительского сегмента
- Описание проблемы (по каждому сегменту), которую помогает устранить проект, пояснение, почему текущий спрос не полностью удовлетворен
- Проблема не должна быть надуманной или выраженной в специфических научных терминах
- Объяснение должно быть понятным без специальных знаний



Продукт/услуга как решение проблем

- Подробное описание предлагаемого продукта/услуги
- Как продукт/услуга решает проблему
- Указание на альтернативные способы решения проблемы
- Ценность для пользователя (кто пользователь?)
- Специфика самого бизнеса



Технология. Интеллектуальная собственность

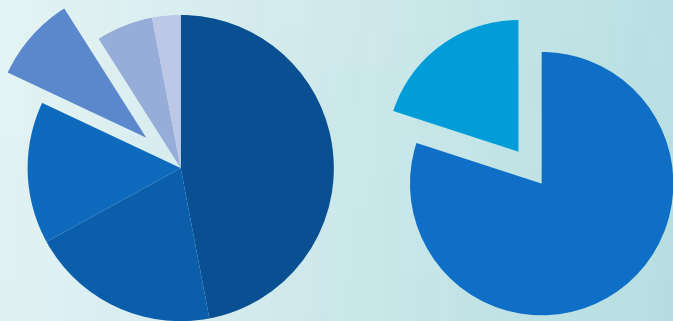
- Описание основной технологии и ее ключевых составляющих
- Разработки в плане дальнейшего улучшения технологии
- Описание научной составляющей проекта
- В чем заключается инновационность проекта
- Описание основных имеющихся и планируемых к созданию объектов интеллектуальной собственности. А что будет сохранено в режиме ноу-хау?
- Каковы основные положения по стратегии защиты интеллектуальной собственности



Рынок и индустрия

- Описание и перспективы роста рынка
- Конкуренты:
 - Кто Ваши конкуренты?
 - Насколько они «злые»? Насколько крепкие?
 - Полное отсутствие конкурентов – практически невозможно. Нужно привести описание прямых и альтернативных конкурентов

Доля на рынке в перспективе
2014 **2015**



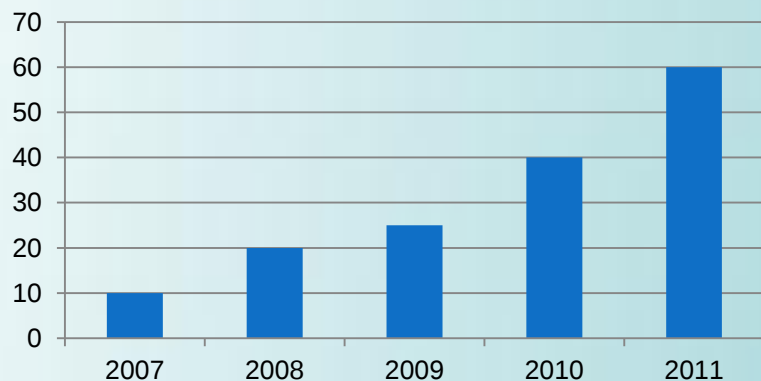
Оценка российского рынка №1
– XXX млн рублей в год

Оценка российского рынка №2
– XXX млн рублей в год

Рынок и индустрия. Описание конкурентов

	Признак 1	Признак 2	Признак 3	Признак 4
Мы				
Конкурент 1				
Конкурент 2				
Конкурент 3				
Конкурент 4				

Объем рынка



Предполагаемые доли основных игроков



Команда проекта

Место для
фото

- ФИО1, должность
- опыт,
доказывающий
наличие нужных
для проекта
компетенций

Место для
фото

- ФИО2, должность
- опыт,
доказывающий
наличие нужных
для проекта
компетенций

Место для
фото

- ФИО2, должность
- опыт,
доказывающий
наличие нужных
для проекта
компетенций

***Описание команды может включать до 5-7 человек.
Целесообразно указывать не только менеджеров, но и
ключевых разработчиков***



Бизнес-модель/формирование выручки

- Уже работает (если проект зарабатывает, то указать как)
- Планы:
- Как проект будет зарабатывать деньги?
 - Основные каналы продаж
 - Основные формы маркетинговых мероприятий, маркетинговые кампании
 - В какой форме
 - Расходы на продвижение, обслуживание
 - Краткая характеристика предполагаемой отдачи от маркетинговых вложений



Финансы

Статья	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка					
Себестоимость					
Общие, адм., коммерческие расходы					
Налоги					
Чистая прибыль					

NPV и IRR проекта



Проектные риски

- Обозначьте основные риски проекта
 - Типичные риски инновационных компаний
 - недостаточно большой рынок
 - неверная бизнес-модель
 - неспособность завершения R&D вовремя
 - неверно выбранный объем финансирования
 - невозможность «выхода»
 - слабая команда
- Надо кратко обозначить основные пути снижения или минимизации рисков



Текущий статус

- Показать, что проект «живой»:
 - Когда начался
 - Текущий этап
 - Ближайшая цель
 - Основные вехи и знаковые события
 - План график или диаграмма Ганта с основными реперными точками



Контакты

- Имя и фамилия
- E-mail: name@mail.ru
- Моб. тел.: +7 926 000 00 00





Спасибо за внимание!

