

## ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОЕКТА

Презентация - это первое, что узнает о проекте потенциальный инвестор, поэтому необходимо, чтобы оформление соответствовало основным требованиям.

- В презентации должны быть отражены только самые важные показатели проекта без лишней информации;
- Необходимо четко структурировать слайды презентации;
- Каждый текст рекомендуется сопровождать пояснительной картинкой;
- Мысли нужно выражать очень краткими тезисами, отражающими основную суть высказывания;
- Презентация должна соответствовать бизнес плану;
- При использовании расчетов в презентацию необходимо включать только основные цифры;
- Информация в презентации должна быть актуальной.

## 1. Первый раздел – Предпосылки (Проблема)

- Описание существующей проблемы на рынке, на решение которой направлен Проект;
- При описании проблемы на рынке необходимо указывать цифровые значения, через которые выражаются проблемы. Также необходимо указывать источники информации, подтверждающие наличие проблем;
- При описании состояния реализации проекта указать историю развития проекта и основные достижения, а также историю предыдущего финансирования проекта (год, сумма, организация).

## 2. Второй раздел – Описание продукта

- Описание продукта, включающее в себя информацию основных функциональных и технических характеристик;
- Визуальное представление продукта;
- Область применения продукта;
- Информация о текущей стадии готовности продукта (разработка, наличие прототипа/макета/опытного образца, готовность передачи в производство и т.д.).

## 3. Третий раздел – Анализ рынка

*Текущая ситуация на рынке:*

- Чем текущие существующие на рынке решения не удовлетворяют текущим и будущим потребностям потребителей. Как текущие решения могут быть существенно улучшены;
- Какие ключевые отличия целевого конечного продукта от существующих решений и новых продуктов помогут выйти на рынок в будущем;
- Почему покупатель предпочтет продукт проекта альтернативным решениям, удовлетворяющим те же потребности, пусть даже и с помощью иной технологии.

*Анализ развития рынка:*

- Информация об актуальных трендах развития рынка (динамика развития конъюнктуры рынка, тенденции и факторы развития).

## *Целевой рынок:*

- Сегменты рынка, на который ориентирован продукт (название, доля, динамика, тенденции развития, драйверы роста, потенциальные потребители);
- Обоснование спроса на продукцию, с описанием целевых потребителей (клиентов) и ключевых факторов принятия ими решения.

## **4. Четвертый раздел – Конкуренты и аналоги**

- Описание непосредственных конкурентов и аналогов;
- Сильные стороны конкурентов и аналогов;
- Слабые стороны конкурентов и аналогов.

## **5. Пятый раздел – Бизнес-модель**

- Схема коммерциализации;
- Информация о способах продвижения продукта, раскрывающая стратегию выхода на рынок;
- Информация о каналах продаж, организации сбыта продукции;
- Модель ценообразования.

## **6. Шестой раздел – Описание технологии**

- Описание технологии (и принципов ее работы), используемой в реализации Проекта, с указанием уникальности и потенциала применяемой технологии;
- Сравнение технологии с технологиями, используемыми конкурентами;
- Перечень стандартов, которые существуют на рынке, список необходимых лицензий, сертификатов и пр.;
- Направления альтернативного использования технологии;
- Технологические риски (если существуют).

## **7. Седьмой раздел – Интеллектуальная собственность**

- Информация обо всех полученных результатах интеллектуальной деятельности в РФ и за рубежом;
- Информация о планируемых действиях по дальнейшей защите интеллектуальной собственности в РФ и за рубежом .

## **8. Восьмой раздел – Команда проекта**

- Описание сильных сторон каждого участника и сотрудников;
- Описание опционов для сотрудников/членов команды с указанием условий их реализации;
- Описание структуры мотивации для персонала.

## **9. Девятый раздел – Форма финансирования**

*Информация о желаемой форме финансирования проекта:*

- акционерное
- заемное
- смешанное

## **10. Десятый раздел – Финансовый план**

- Бюджет движения денежных средств и бюджетов доходов и расходов, планирование в разрезе года;
- План продаж должен быть детализирован в разрезе продуктов;
- Обязательным приложением к данной презентации должен являться Финансовый план проекта в формате .xls.

### **11. Одиннадцатый раздел – Текущее состояние проекта**

- Команда (количественный состав текущей команды с указанием рабочей загрузки);
- Рынок (существующие клиенты, соглашения о намерениях или контракты);
- Технология;
- Продукт.

#### **ВАЖНО:**

Каждый раздел презентации должен быть предоставлен в полном объеме. Не достаточно описать только часть той информации, которая требуется для рассмотрения. В противном случае, аналитическая группа вынесет отрицательное решение по проекту на начальных этапах сотрудничества.