

Шаблон презентации/ питчинга
проекта

курс Развитие идей и проектов

(с) Алексей Крол

Использован переработанный шаблон инвестиционной презентации ФРИИ

Отличие от типовых презентаций инвесторам

- Презентация была разработана для целей курса "Развитие и запуск проекта", апробированная почти более, чем на 500 проектах и это уже версия 5.
- Основная цель курса - помочь людям запустить проект, что означает достижение такого уровня мотивации, осознанности и проработки идеи, когда инициатор готов действовать.
- Отсутствие инвестиций **НЕ** является основным препятствием.
- Главное препятствие - неуверенность в себе, которая, в свою очередь, коренится в слабой проработке проекта. Сильная идея не знает препятствий.
- Действовать - значит от стадии развития идеи переходить к стадии подготовки запуска, включая привлечение партнеров, сотрудников и, как **частный**, случай потенциальных инвесторов.
- Таким образом, подготовка презентации помогает студенту в осознании своих действий, освоению **базовых** навыков и знаний, необходимых для развития идеи и преобразованию ее в проекта развития.
- Создавая презентацию, студент **ВЫНУЖДЕН** учиться, проходить необходимые этапы исследования, тестирования и разработки идеи.
- Таким образом, **главный**, кому предназначена данная презентация, это сам **инициатор** проекта, хотя данная презентация подходит для причинга начальному инвестору.

Каждый слайд презентации соответствует определенной лекции и домашнему заданию, в процессе выполнения которых студенты добывают ответы на ключевые вопросы

Структура финальной презентации

1. Название, тип, отрасль, основная идея и ключевые слова проекта. На основе **ДЗ №3.1.**
2. Ключевые слова. На основе **ДЗ №4.2.**
3. Команда проекта. На основе **ДЗ №8.**
4. Клиенты проекта и рыночная ниша. На основе **ДЗ №4.1.**
5. Основные гипотезы, проблемы и потребности клиентов. На основе **ДЗ №5.1.**
6. Конкуренты и аналоги. На основе **ДЗ №6.1 и ДЗ №7.1.**
7. Ключевая инновация, технология, отличия. На основе **ДЗ №9.1.**
8. Продукт и бизнес модель. На основе **ДЗ №10.1.**
9. УТП и лендинг проекта. На основе **ДЗ №10.2.**
10. Финансовая модель проекта. Прибыль и убытки. На основе **ДЗ №11.**

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

Адрес сайта • [http://....](http://...)

КАТЕГОРИЯ/ БИЗНЕС МОДЕЛЬ

- Тип проекта: торговля/ производство/ услуги
- Рыночная ниша/Индустрия: Маркетинговые технологии/Металлургия/Медицина
- Клиенты: Малый и средний бизнес, средний Enterprise
- Модель монетизации - что продаем: Подписка
- Ценообразование: от 5000 до 25000 тенге./мес

ГЕОГРАФИЯ РЫНКА

- Текущая: Россия, СНГ (Казахстан, Украина)
- Через 3-5 лет: Азия (Корея, Китай)

ОБЪЕМ И ДОЛЯ РЫНКА

- Текущий объем рынка
- Годовой темп роста рынка
- Планируемая через 3 года доля рынка: в % и в денежном выражении, к примеру 5% рынка, за 3 года планируем продать на 20 млн. долларов с маржой в 35% - ради чего битва

СТАДИЯ

- Идея, план действий и команда **или**
- Прототип, стадия запуска **или**
- Если работающий бизнес, тогда показать
 - Выручка: до 1000 тыс. в месяц
 - Последние инвестиции: Ангельские (декабрь 2013)
 - Вложения самих основателей: 1000 тыс. от Технического директора

МОДЕЛЬ МАСШТАБИРОВАНИЯ

- Линейная через рост клиентской базы **или**
- Развитие сети - партнеры/ франшизы **или**
- Выход на международные рынки **или**
- Продажа технологий, лицензий

ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

- Требуемая сумма: 5 млн.
- На развитие идеи или...
- На развитие технологии или
- На запуск и тестирование рынка или
- На масштабирование, рост, маркетинг, ФОТ, развитие партнерской сети, R&D

Скриншот сайта

КОМАНДА

Основатели

ФОТО ОСНОВАТЕЛЯ	СЕО (Генеральный директор) Иван Роектбанков	<ul style="list-style-type: none">• Роль: Продуктовое видение, продажи продукта крупным клиентам• История: Продуктовый директор в X5Retail Group (4 года), Мастер по продажам в Salesforce (3 года)• Общее: 31 год, женат, 3 детей, опыт в ИТ 15 лет• Образование: МФТИ
ФОТО ОСНОВАТЕЛЯ	СТО (Технический директор) Глафира Тинькова	<ul style="list-style-type: none">• Роль: Технологическая архитектура, управление разработкой, программные алгоритмы• История: Глава разработки в Facebook (5 лет), Технический директор в Parallels (6 лет)• Общее: 35 лет, замужем, опыт в ИТ 18 лет• Образование: MIT

Ключевые сотрудники

ФОТО СОТРУДНИКА	<ul style="list-style-type: none">• Имя: Евгений Воркин• Роль: Старший продавец• Опыт: 10 лет на Черкизовском рынке	ФОТО СОТРУДНИКА	<ul style="list-style-type: none">• Имя: Валерий Конюхов• Роль: Старший разработчик• Опыт: Главный инженер Megadeadline
----------------------------	---	----------------------------	---

Менторы/Советники

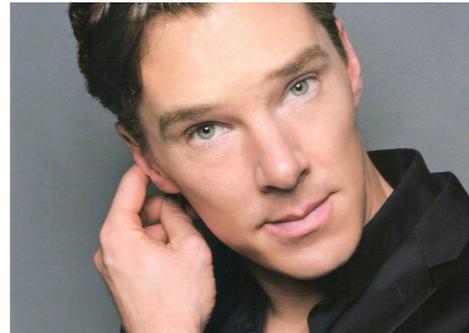
ФОТО МЕНТОРА	<ul style="list-style-type: none">• Имя: Марк Цукерберг• Роль: Помощь со стратегией дистрибуции• Опыт: Основатель Facebook:)	ФОТО СОВЕТНИКА	<ul style="list-style-type: none">• Имя: Петр Ломакин• Роль: Помогает с QA• Опыт: 10 лет слесарем как «раб на галерах».
-------------------------	--	---------------------------	---

Команда (пример)



Боря Питерский

Лидер команды
студент 3 курса, группа...,
факультет,
навыки и умения,
за что отвечает в команде,
первый бизнес -
приторговывал памперсами в
детском саду



Беня Кембербечский

Идеолог и мозг, автор идеи
студент 3 курса, группа...,
факультет
навыки и умения
за что отвечает в команде..
очень умен - никто не
понимает, чего он хочет...



Чуня Таттумко

Гуру технологий
студент 3 курса, группа...,
факультет
навыки и умения
за что отвечает в команде
придумал туалетную бумагу с
Wifi. сигнал передает хорошо,
остальное пока хуже...



Лева Уженебезоскаров

Гений маркетинга и продаж
студент 1 курса, группа...,
факультет
навыки и умения
за что отвечает в команде
умеет покупать за 100
долларов и продавать за 50...



Ангелина Желле

Спец по ПР и коммуникациям
студент 3 курса, группа...,
факультет
навыки и умения
за что отвечает в команде
организовывала гастрологи
Аллы Пугачевы в Павлодаре



Хвиля Морцинкина

Технолог и мастер на все руки
студент 3 курса, группа...,
факультет
навыки и умения
за что отвечает в команде
разработала искусственный
интеллект для отвертки,
душа команды, в нее все
влюблены



Женя Депский

Просто прикольный чудака
студент 1 курса, группа...,
факультет
навыки и умения
за что отвечает в команде
иногда бегает за пиццей,
полезен как грузчик

Идея

- Наша команда планирует создать/построить *[что именно Вы хотите создать]*. Это позволит предоставлять *[ключевая ценность? Что именно Вы хотите предоставлять?]*
- [Услуги/ продукты] будут востребованы *[название клиентского сегмента]*, и решат проблему *[название проблемы]* с помощью *[технология/ценностное предложение]*
- Потребители получают наши [товары/ услуги] через *[канал распространения]* (через вебинары, сайт, дистанционно) - покупая/получая бесплатно *[продукт/услуги]*.

Клиенты

Вопросы	Ответы
Возрастная группа	
Где живут?	
Статус, чем занимаются? Чем интересуются?	
Чего хотят? К чему стремятся? Мечты.	
Как измениться жизнь клиента, если он воспользуется Вашим решением?	
Уровень платежеспособности.	
Примерно число клиентов в городе, в республике, в мире.	
Насколько легко добраться/ достучаться до Вашего потребителя?	

Потребности и проблемы

Вопросы	Ответы
Позитивные потребности и проблемы	
Негативные потребности и проблемы	
Какие неприятности грозят Вашему потребителю - если не решить проблему?	
Почему до сих пор не нашел решения своей проблемы?	
Если нашел альтернативное решение - в чем оно? Как он решает свои проблемы? Как пытается добиться своей цели?	
Что не получается? Что не устраивает его в том как он пытается решить проблему? В том какими способами он пытается добиваться своего? В чем главный недостаток этих способов?	
Какова реальная причина проблемы?	
Проблема регулярная или периодическая?	
Каков уровень боли его проблемы от 1 до 5?	
Каков уровень СРОЧНОСТИ его проблемы от 1 до 5?	

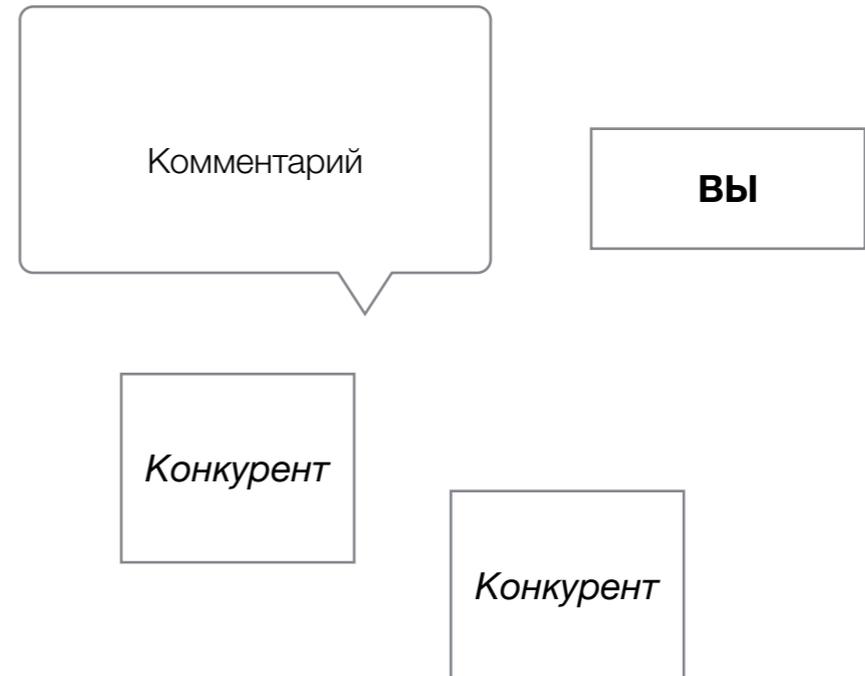
Ключевые конкуренты и аналоги

Локальные	Национальные и международные

КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ / ЦЕНА/ КАЧЕСТВО



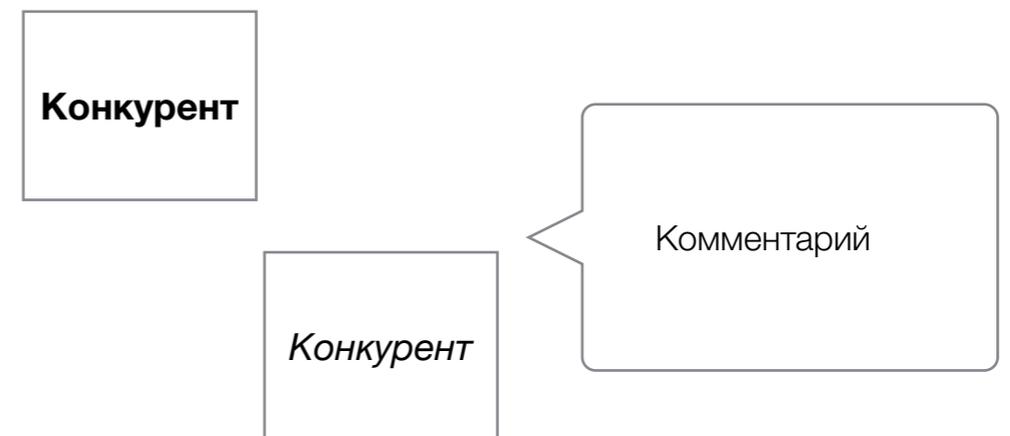
максимальная цена



минимальное качество



максимальное качество



минимальная цена

КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ / УГРОЗА/ РАЗМЕР

большие
компании

стратегические
инвесторы

минимальная угроза -
косвенная конкуренция

максимальная угроза
- прямая конкуренция

маленькие
компании

здесь надо
воровать идеи и
людей

Ключевое решение (ценность)

- Проблема, которую мы решаем?
- Важнейшее отличие от всего, что есть на рынке?
- Ключевые выгоды по сравнению с конкурентами? В чем основное преимущество?
- Новые возможности?
- Как меняется повседневная жизнь клиента? Что в нее добавляется или что исчезает?

Описание решения!

- Суть.
- Ключевая инновация.
- Что может стать объектом патентования?
- Что труднее всего скопировать в вашем решении?

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Что есть у Вас такого эксклюзивного, чего нет у конкурентов?

- Нерыночных преимущества (unfair advantages) - - что-то, что Вы можете, а другие нет. К примеру административный ресурс, связи, доступ к капиталу.
- Возможно есть патенты, технология, которой ни у кого нет
- Ключевые партнеры, которых другим трудно получить
- Ограничения для входа на рынок для других игроков (время, деньги, Экспертиза, Партнерские отношения, Патенты)

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Продукт: Что конкретно Вы будете продавать? Какая продуктовая линейка?
- Ценообразование? Комиссия, фиксированная цена?
- Если комиссия, то какая от какой базы? Если фиксированная цена, то какова?
- Маржа в %?
- Период оплаты (сразу, постоплата через 60-90 дней)?
- Ожидаемая конверсия в платящего клиента относительно входящего трафика лидов
- Разовый клиент или постоянный?
- Если постоянный клиент, то каков его срок жизни клиента? Сколько периодов он будет Вам платить в месяцах?

ФИНАНСЫ ОПТИМИСТИЧЕСКИЕ

	квартал 0	квартал 1	квартал 2	квартал 3	квартал 4	квартал 5
Выручка (GROSS), тыс.	0	4,100,000	11,760,000	28,224,000	50,806,000	81,284,000
Сделок/ транзакций направлениям	цена					
Продукт/ услуга 1	1000	300	1,680	4,032	7,258	11,612
Продукт/ услуга 2	2000	500	1,680	4,032	7,258	11,612
Продукт/ услуга 3	4000	700	1,680	4,032	7,258	11,612
Переменные/ прямые расходы, тыс.		120,000	6,000,000	13,000,000	27,000,000	45,000,000
Валовая прибыль (NET), тыс.		3,980,000	5,760,000	15,224,000	23,806,000	36,284,000
Маржа, %		97%	49%	54%	47%	45%
Постоянные/ общие, тыс. руб.		5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000
ЕБИТДА, тыс. руб.		-1,270,000	510,000	9,974,000	18,556,000	31,034,000
ЕБИТДА Margin, %		-44%	-3%	17%	22%	24%
ЕБИТДА, тыс. нарастающим.		-1,270,000	-760,000	9,214,000	27,770,000	58,804,000
				точка безубыточности компании		
Инвестиции по периодам	25,000,000	1,270,000				
Общие инвестиции, тыс.	26,270,000				безубыточность инвестора	

ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ

35,000,000

30,000,000

25,000,000

20,000,000

15,000,000

10,000,000

5,000,000

0

-5,000,000

Возврат инвестору

Точка безубыточности

3 квартал

4 квартал

