



ФИО
Всех участников

ФИО
Экономического руководителя

ФИО
Технического консультанта (если
есть)



АКТУАЛЬНОСТЬ

- Описать боль клиента



Ваше решение



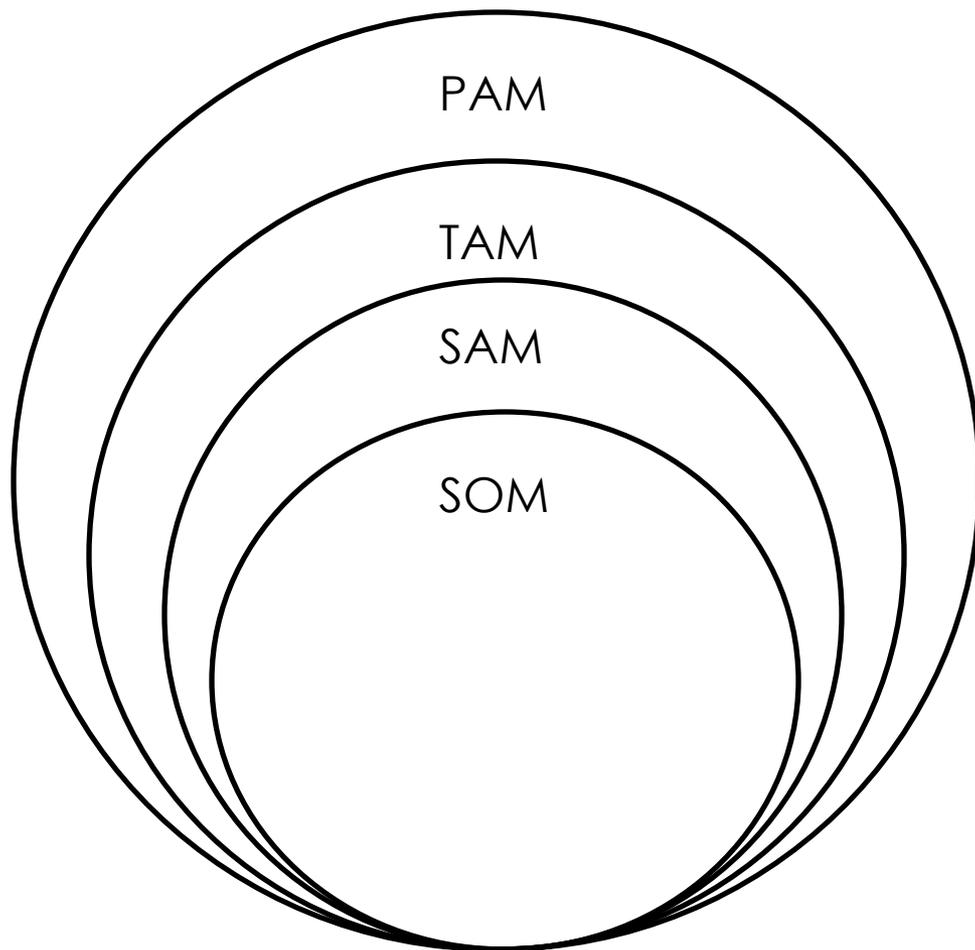
Целевая аудитория

- Сегментирование
- Целевой сегмент
- Портрет потенциального потребителя

CustDev



Оценка емкости рынка



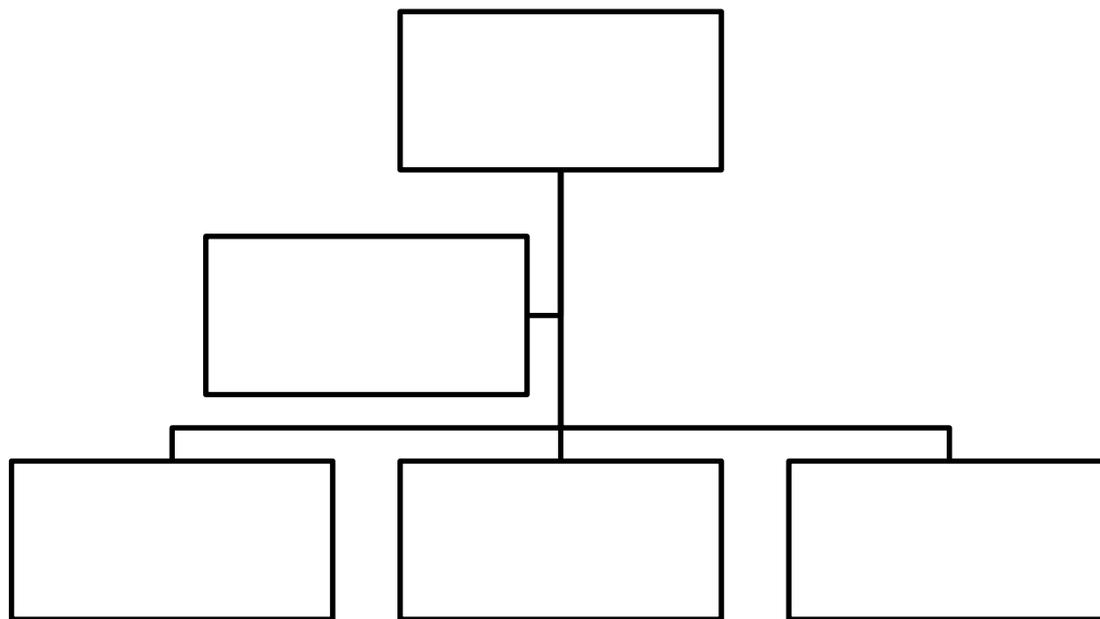
Прогноз продаж

(можно представить в виде графика или таблицы, как удобнее)



Организационный план

Название компании,
Логотип

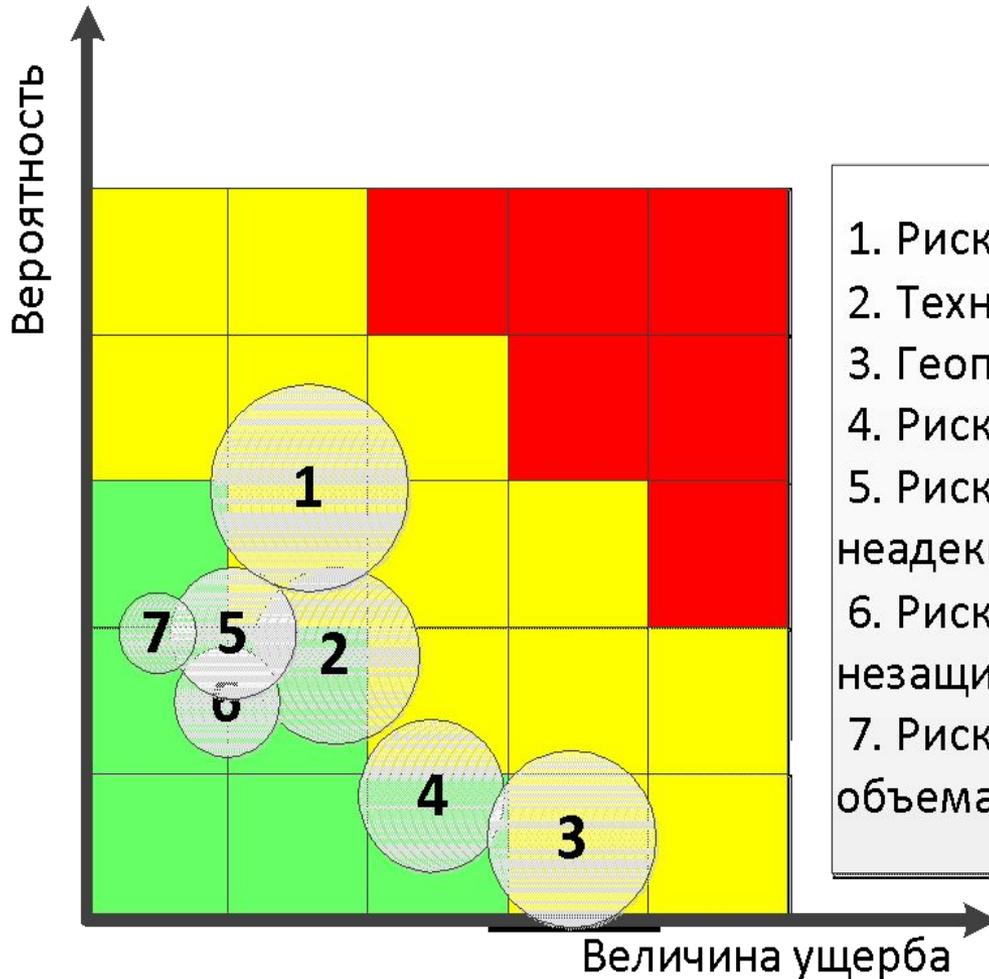




Производственный план

Карта рисков

Обозначить свои риски



1. Риск экономической нестабильности
2. Технологический риск
3. Геополитический риск
4. Риск выбора стратегии маркетинга
5. Риск информационной неадекватности
6. Риск имитации и правовой незащищенности
7. Риск ненадлежащего определения объема финансовых вложений



ФЭО или Unit экономика

- Система налогообложения
- Только основные показатели
- Стартовые инвестиции
- Денежный поток
- Показатели эффективности: NPV, IRR, PI, PP

Бизнес модель

КАНВА БИЗНЕС МОДЕЛИ

**BUSINESS
MODELSING**

<p>Ключевые партнеры </p> <p>Кто является нашими ключевыми партнерами? Кто наши основные поставщики? Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров? Какой ключевой деятельностью занимаются наши партнеры?</p>	<p>Ключевые виды деятельности </p> <p>Каких видов деятельности требуют наши ценностные предложения? Наши каналы сбыта? Наши взаимоотношения с клиентами?</p>	<p>Ценностные предложения </p> <p>Какую ценность мы предоставляем клиентам? Какие потребности удовлетворяем? Какие проблемы помогаем решить? Какие преимущества получает клиент от наших продуктов и услуг? Какой набор товаров и услуг мы можем предложить каждому клиентскому сегменту?</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами </p> <p>Отношений какого типа ждет каждый клиентский сегмент? Какие отношения установлены? Как они интегрированы в общую схему бизнес-модели?</p>	<p>Потребительские сегменты </p> <p>Кто является нашим клиентом? Для кого мы создаем ценность? Можем ли мы выделить различные клиентские сегменты?</p>
	<p>Ключевые ресурсы </p> <p>Какие ключевые ресурсы нужны для наших ценностных предложений? Каналов сбыта? Взаимоотношений с клиентами?</p>		<p>Каналы сбыта </p> <p>Через какие каналы мы взаимодействуем с клиентскими сегментами и доносим до них наши ценностные предложения?</p>	
<p>Структура издержек </p> <p>Какие наиболее важные расходы предполагает наша бизнес-модель? Какие из ключевых ресурсов наиболее дороги? Какие ключевые виды деятельности требуют наибольших затрат?</p>		<p>Потоки поступления доходов </p> <p>Какие потоки доходов мы генерируем? Каков размер каждого потока доходов?</p>		

Перспективы развития

