



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

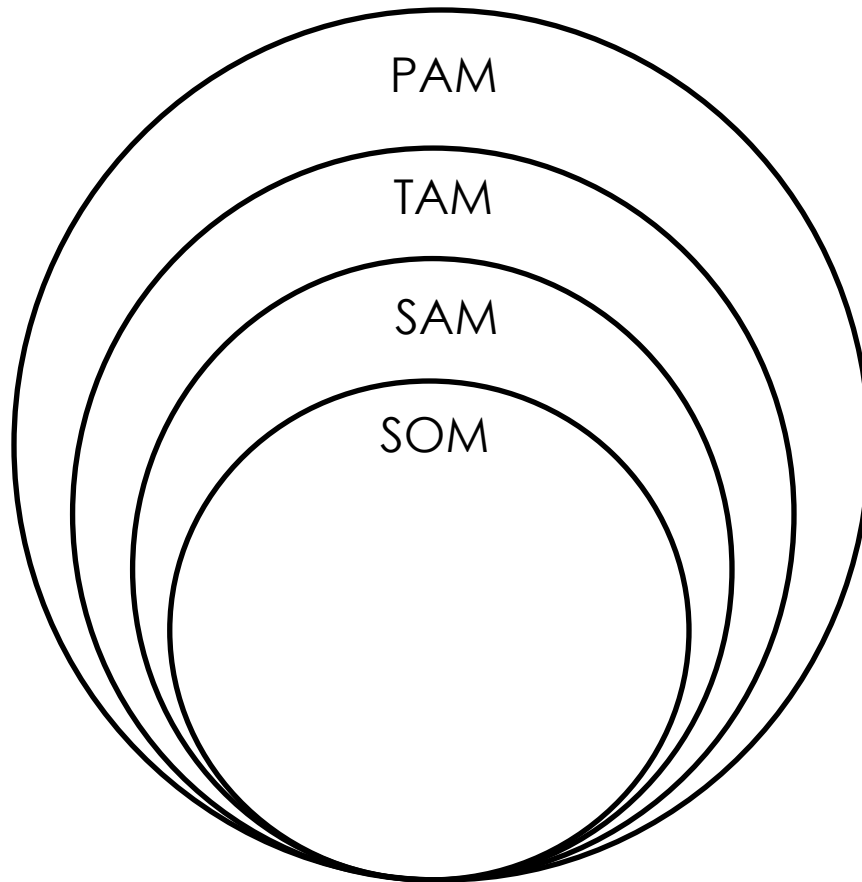


CustDev



Конкуренты

Оценка емкости рынка



Прогноз продаж

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

Маркетинговая стратегия (go-to-market)

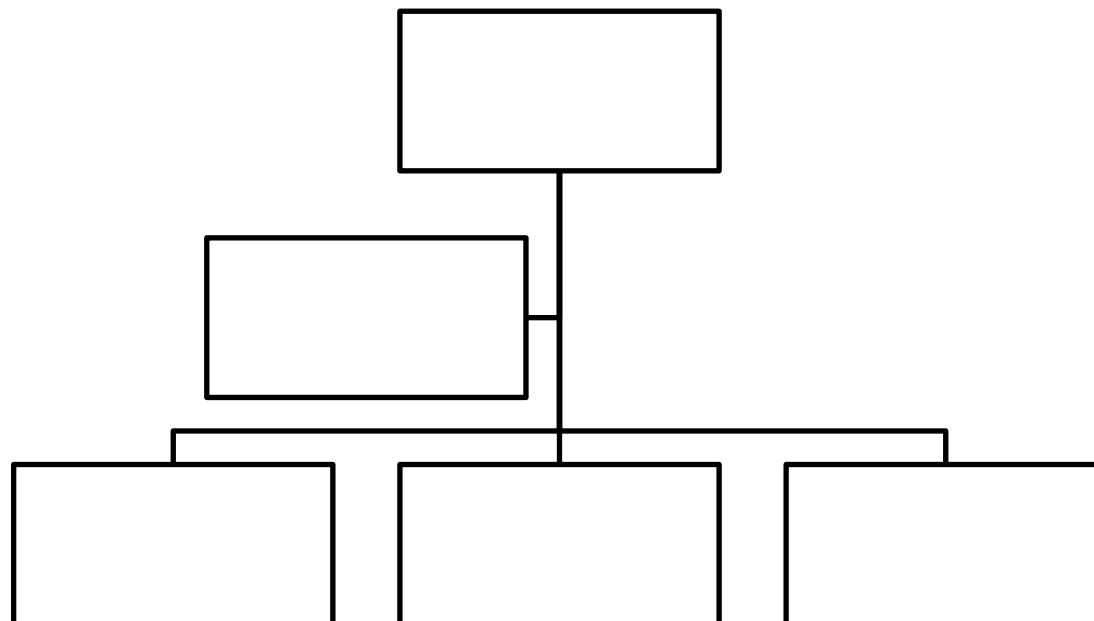


Команда проекта

- Красивые фоточки, зона ответственности каждого в проекте

Организационный план

Название компании,
Логотип



Производственный план

Для «железчатых» стартапов

- В каком помещении?
- На каком оборудовании?
- Как будете производить свою продукцию?

Для ИТ стартапов

- Схема обслуживания клиентов
- Какое оборудование, девайсы, партнеры требуются?
- ... ?

РИСКИ

Обозначить свои риски



Обозначить , что будете делать с наиболее угрожающими рисками










ФЭО или Unit экономика

- Сколько надо денег?
- Когда окупиться?
- Насколько привлекателен для инвестора? (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>		



Road Map