

Название проекта

(10 сек)

Название команды

Проблема пользователя / заказчика (15-30 сек)

Посвятите свой второй слайд погружению в болевую точку/проблему, которую решает ваш проект

Решение (до 40 сек)

Теперь, когда вы представили проблему, покажите, как вы ее решите. Описание решения - это суть вашего проекта в одном предложении.

На этом же слайде можно представить основных конкурентов вашего решения и ваши преимущества перед ними.

Демонстрация решения (2,5 минуты)

**Экономика проекта / экономическая
целесообразность использования результатов
проекта для заказчика (20 сек) Для
предпринимательских проектов.**

Перспективы развития проекта за пределами практикума / Перспективы внедрения и итоги тестирования с заказчиком (20 сек)

Итак, инвесторы знают, что у вас есть отличная идея. Они впечатлены. Что дальше? Расскажите, каким образом вы будете зарабатывать деньги, как вы выйдете на рынок, какого ваш рынок объема.

Подведение итогов работы в практикуме (40 сек)

1. Какую цель вы ставили перед собой в начале интенсива, удалось ли её достичь?
2. Как была устроена работа в команде/ над проектом?
3. Чему удалось научиться? Какие ошибки были допущены, которые удалось или только предстоит исправить
4. Инсайты, достижения

Состав команды по ролям с QR кодами для связи.

(5 сек) На нём и остаёмся, если эксперты не просят
вернуться на другие слайды