

цифровой
прорыв 

сезон: III

КЕЙС

Общество с ограниченной ответственностью
«Акселератор Возможностей»
при ИНТЦ МГУ «Воробьевы горы»



Помоги стартапу сделать
свой Pitch Deck



Министерство
экономического развития
Российской Федерации



Кейсодержатель

Общество с ограниченной ответственностью
«Акселератор Возможностей»
при ИНТЦ МГУ «Воробьевы горы»

01 Сфера деятельности

Организация технологических и инвестиционных мероприятий, курирование инновационной деятельности внутри ИНТЦ МГУ «Воробьевы горы»

02 Краткое описание кейса

Разработайте инструмент для создания Pitch Deck, позволяющего стартапам привлечь внимание инвесторов и партнеров



Сайт организации

<https://ac-vo.ru/>

Постановка задачи

Основная идея кейса заключается в создании вспомогательного инструмента на основе ИИ, заточенного под создание Pitch-Deck.

Pitch-Deck представляет собой презентацию-тизер проекта/компании для инвесторов, партнеров, журналистов и других заинтересованных лиц. Цель презентации - привлечение дополнительного финансирования (инвестиций).

Не секрет, что стартап зачастую представляет из себя молодой проект с небольшой командой, у которой не всегда достаточно компетенций или денежных средств для полноценной и качественной проработки данного документа. Мы предлагаем разработчикам облегчить работу участников молодых компаний.



Постановка задачи

Предполагается, что инструмент собирает, анализирует данные и выдаёт в соответствующей форме (формат Pitch-Deck) информацию о стартапе по следующей структуре:

- **Название проекта**
Название проекта вводится самостоятельно участниками
- **Проблема (Описание проблемы, которую решает проект, целевая аудитория)**
Проблема вводится самостоятельно участниками (либо генерируется самостоятельно через алгоритмы ИИ)
- **Описание и ценностное предложение стартапа**
Предполагается самостоятельный ввод информации со стороны пользователя, система занимается графическим преобразованием.
- **Решение (Описание функционала продукта, как помогает закрыть потребности потенциального клиента)**
 - Предполагается самостоятельный ввод информации со стороны пользователя, система занимается графическим преобразованием.
 - Рынок (Размер рынка. TAM - SAM - SOM)
 - Вспомогательные материалы https://drive.google.com/drive/folders/1FtHPVL EbgSi2_I-f-nQTTNETwk--bof
 - Конкуренты (Текущие конкуренты, ключевые конкурентные преимущества)
 - Конкурентов проекта можно найти через такие информационные источники как Sbis, Чекко, TadViser и другие доступные источники.

Постановка задачи

Предполагается, что инструмент собирает, анализирует данные и выдаёт в соответствующей форме (формат Pitch-Deck) информацию о стартапе по следующей структуре:

- Бизнес-модель и ценообразование (Бизнес-модель стартапа, тарифы, условия для клиентов)

Необходимую информацию для расчетов и примеры вы можете найти [здесь](#)

- Трекшн и финансы (Трекшн, партнерства, выручка, количество клиентов, САС - LTV)

Необходимую информацию для расчетов и примеры вы можете найти [здесь](#)

- Команда + Борд (Команда проекта + бэкграунд; текущие инвесторы, эдвайзеры)

Предполагается самостоятельный ввод информации со стороны пользователя, система занимается графическим преобразованием.

- Инвестиционный раунд (Объем необходимых инвестиций, куда будут направлены средства)

Предполагается самостоятельный ввод информации со стороны пользователя, система занимается графическим преобразованием.

- Roadmap (Цели проекта, дедлайны)

Предполагается самостоятельный ввод информации со стороны пользователя, система занимается графическим преобразованием.

- Контактная информация

Предполагается самостоятельный ввод информации со стороны пользователя, система занимается графическим преобразованием.

Проблематика

Раскроем небольшую тайну венчура - для привлечения денежных средств и защиты своего проекта, стартапу нужен Pitch-Deck.

Что такое Pitch-Deck?

Pitch-Deck представляет собой презентацию-тизер проекта/компании для инвесторов, партнеров, журналистов и других заинтересованных лиц. Цель презентации - привлечение дополнительного финансирования (инвестиций) - примеры можно найти по [ссылке](#).

Почему это проблема?

Проблема #1. Недостаток средств

Для многих стартапов ограниченные финансы создают преграду при разработке качественного Pitch Deck. Отсутствие достаточных средств для найма профессиональных консультантов, дизайнеров и копирайтеров, а также для проведения исследований рынка, может привести к созданию менее привлекательной и малоинформативной презентации, что затрудняет привлечение инвестиций.

Проблематика

Проблема #2. Недостаток экспертизы

Проблемой для стартапов является недостаток экспертизы для проведения необходимых исследований и корректного отражения их результатов в Pitch Deck. Не всегда у стартапов есть нужные знания в области маркетинга, финансов и анализа рынка, что затрудняет создание убедительной и информативной презентации для привлечения инвестиций.

Таким образом, основателям компании зачастую приходится обращаться к консалтинговым компаниям, сопровождающим сделку и берущим подготовку документов на себя.

Проблема #3. Недостаток времени

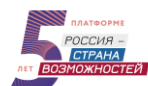
Молодым компаниям для привлечения инвестиций требуется подготовить целый пакет документов, одним из которых является Pitch Deck. Особенностью стартапов является сравнительно молодая и небольшая команда, у которой чисто физически не хватает времени на разработку инвестиционных материалов, ведь они полностью погружены в процесс разработки и улучшения продукта или сервиса.

Решение

Результатом выполнения кейса будет готовое решение, с помощью которого команда стартапов по запросу сможет генерировать уникальный Pitch Deck.

Стек технологий, обязательных к использованию

Необходимые
данные,
дополнения,
пояснения,
уточнения



цифровой
прорыв

сезон: ИИ

01

Создание Pitch Deck с помощью ИИ

1. Любой удобный парсер для обогащения датасета;
2. Инструмент для конвертации данных в презентацию (типа Prezo и т.д.);
3. Генерация стилей бренда (Бренд (Логомейкер)).

02

Ссылка на образец Pitch-Deck



Оценка

→ Для оценки решений применяется метод экспертных оценок и автоматизированные средства оценивания.

→ Жюри состоит из отраслевых экспертов и/или представителей кейсодержателя.

→ На основании описанных ниже характеристик, жюри выставляет оценки 0-3 балла.

→ Итоговая оценка определяется как сумма баллов всех экспертов: технического, отраслевого и/или представителя кейсодержателя, как значение, выданное автоматизированными средствами оценивания, либо как итоговый балл жюри, умноженный на оценку автоматизированной системы.



Отраслевой эксперт и/или представитель кейсодержателя оценивает решение по следующим критериям:

01

Релевантность поставленной задаче
(команда погрузилась в отрасль,
проблематику; предложенное решение
соответствует поставленной задаче;
проблема и решение структурированы)

02

Уровень
реализации
(концепция/
прототип и т.д.)

03

Проработка
пользовательских
историй (UX/ UI)

04

Реализация в решении
требований Заказчика

05

Выступление команды (умение
презентовать результаты своей работы,
строить логичный, понятный и интересный
рассказ для презентации результатов своей
работы)



Технический эксперт оценивает решение по следующим критериям:

01

Запускаемость кода

02

Обоснованность выбранного метода (описание подходов к решению, их обоснование и релевантность задаче)

03

Точность работы алгоритма (возможность оценить формальной метрикой с обоснованием выбора)

04

Адаптивность/
Масштабируемость

05

Отсутствие в решении импортного ПО и библиотек, кроме свободно распространяемого с обоснованием выбора

06

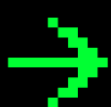
Наличие интеграционных интерфейсов, в первую очередь интерфейсов загрузки данных

Автоматизированные средства оценивания точности работы предложенных участниками алгоритмов (решений) выставляют оценку в диапазоне 0-1, где 1 равно 100% точности работы решения.

Итоговая оценка определяется как итоговый балл жюри, умноженный на оценку автоматизированной системы.

цифровой прорыв

сезон: III



Министерство
экономического развития
Российской Федерации

