**Презентация**

* Название и контакты
* Описание проблемы потребителя
* Решение проблемы
* Обзор рынка: перспективы развития, конкуренты
* Выделение конкурентного преимущества (желательно инфографика)
* Стратегия маркетинга
* Команда: распределение обязанностей
* Экономика проекта: инвестиционная смета (сколько мы у кого просим денег), сводная экономика, финансовые прогнозы
* Риски и что делать, чтобы их не было
* Потенциальные покупатели и стратегии (выход) – разбор сценариев развития бизнеса

**Формы коммерциализации**

* Продажа интеллектуальной собственности
* Лицензирование интеллектуальной собственности (продажа права на использование)
* Стартап (например заработок на PO или продажа финансовому инвестору\стратегическому инвестору)
* Работа в системе крупного бизнеса
* Просто создание и продажа продукта

**Технологии коммерциализации**

* Если наступает консолидация рынка, то лучше компанию продать
* Если конкуренты берут кредиты и при этом выигрывают, нужно подумать нужно ли или лучше продать
* Бизнес всегда может закрыться, но при этом всегда думать про «остатки»: станки, интеллектуальная собственность итд
* Если моржа перестает идти, то надо задуматься о смене целевой категории или продаже.
* Если ты создал рынок, то туда обязательно кто-нибудь придет

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Растущий бизнес |  |  |
| Малый бизнес |  |  |
|  | Self financnig | Investment |

**План питча**

* Идея
* Клиенты
* Модель монетизации
* Каналы продаж
* Дальнейшее развития

**Основные институты развития**

* Фонд Бортника
* ФРИИ
* Сколково
* РВК
* Инвестиционный венчурный фонд РТ
* Роснано
* Стартап Сабантуй