



Постарайтесь ответственно подойти к
формированию презентации для питчинга -
представьте, что вы защищаете продукт перед
инвесторами

Данная презентация - лишь шаблон.
Предпочтительно создать свою уникальную презентацию, которая
отразит характер и стиль вашего продукта



5-7 минут на питчинг

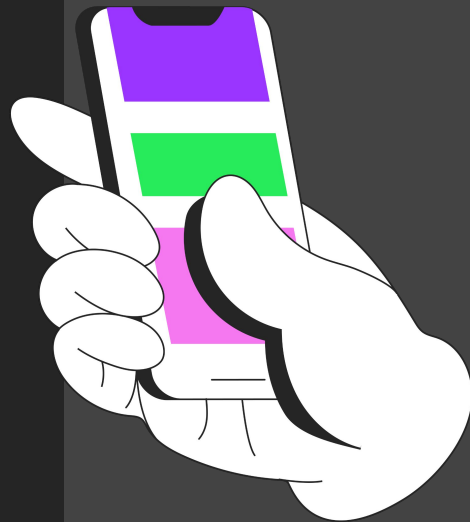
И ни минутой больше - расскажите за отведенное время всю ключевую информацию о вашем продукте и так, чтобы к нему проснулся интерес

Название продукта

Фамилия и имя, ник в телеграм

Номер группы

Дата защиты





Имя и фамилия

Должность и место работы


Немного о себе. Краткое описание
в две-три строчки. Ключевая инф.

- ✨ Список проектов, которые делал(а);
- ✨ Или список компаний, с которыми работал(а);
- ✨ Может какие-то награды;
- ✨ Заслуги;
- ✨ И т.д.



Верхнеуровневый концепт продукта

Описать свой продукт в паре предложений



изображение



Сегменты клиентов

Кто клиент?

Определите, кто будет покупать продукт, а кто — пользоваться им. Например, если вы делаете приложение или сервис для компаний, за выбор и оплату обычно отвечает руководитель, а за использование продукта — его сотрудники.



ПЕРСОНА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

ЦИТАТЫ

“Стараюсь не покупать продукты в магазинах, так как не люблю шумные толпы”

“Покупаю продукты 1-2 раза в неделю на всю семью, согласовав список с женой”

ЦЕЛЬ

Проводить больше времени с семьей

ХОББИ И УВЛЕЧЕНИЯ

ФУТБОЛ

ФАНТАСТИКА

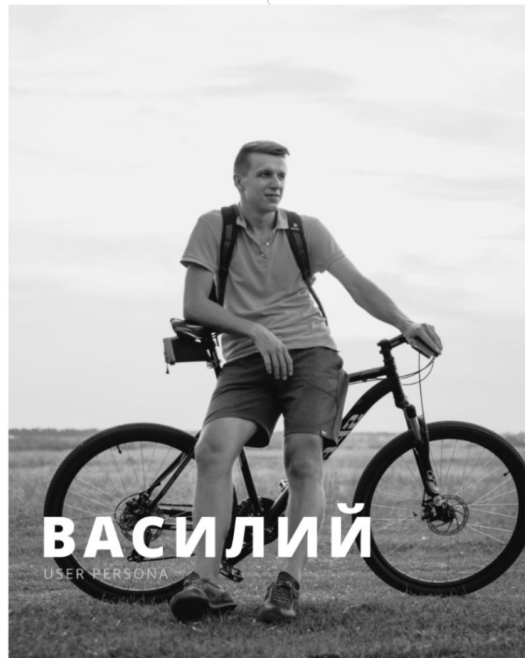
личность

оптимистичный

семейный

основательный

решительный



28 ЛЕТ

возраст

МОСКВА

место проживания

ЖЕНАТ 2 ДЕТЕЙ

семейное положение

**МЕНЕДЖЕР ПО
ПРОДАЖАМ В БАНКЕ**

сфера деятельности

100-120 тысяч

уровень дохода





Проблемы клиента

Какая проблема у клиента?

Посмотрите на все сегменты покупателей из первого блока и сформулируйте, какую проблему решает продукт.

Существующие альтернативы

Кто уже решает эту проблему?

Выявите всех существующих конкурентов. Любую проблему уже кто-то решает, но кто — не всегда очевидно.



Booking.com



Исследования, опросы

Представьте доказательства того, что
действительно общались со своими
пользователями и проводили исследования

скриншот опроса /
видеофиксации



Ценностное предложение

Проект <название>

это <сервис, моб. приложение, устройство...>,

который помогает <описание клиентов>

решать <боль клиента>

и даёт <выгода для клиента>

при помощи <описать решение и технологию>

в отличие от <описать конкурентов>

Наше решение

Опишите несколько ключевых фичей продукта, которые решают проблемы пользователей и будут поддержкой вашего ценностного предложения.

Подумайте, какие функции должны появиться в продукте в первую очередь, а без каких продукт уже может существовать и приносить пользователям ценность.









Откуда клиенты узнают о продукте

Как и где лучше рассказать о продукте?

Ответ зависит не только от продукта, но и от его аудитории.

Подумайте, где вы можете получить контакт с вашей аудиторией, и какой формат коммуникации будет наиболее эффективным:

-  реклама в социальных сетях
-  реклама в поисковых системах
-  контент-маркетинг
-  продажи через партнёрские компании
-  PR
-  интеграции с другими продуктами для привлечения их пользователей и т.д.





Структура расходов

Сколько денег нужно, чтобы запустить продукт?

Включайте всё, на что вы планируете потратить деньги для создания описанной версии продукта.

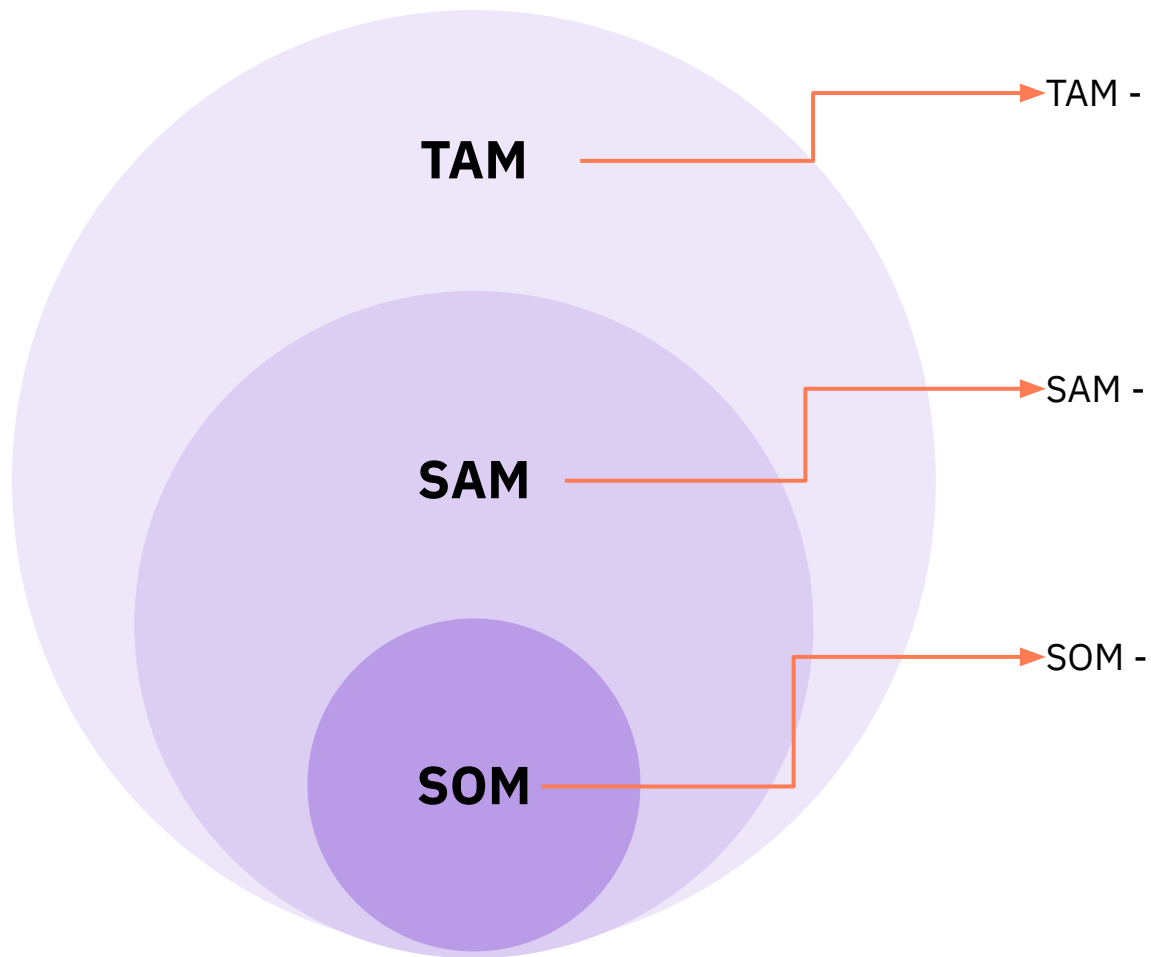
Потоки выручки

Как продукт будет приносить деньги?

Будет ли разделение на платные и бесплатные фичи?

Как часто будет происходить оплата?

За что платит клиент?



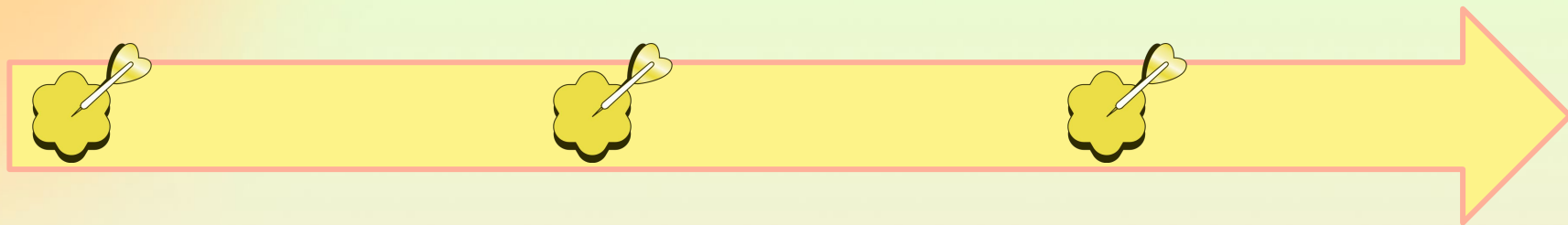


MVP или прототип (лишнее удалить)

Здесь разместите скриншоты, покажите прототип своего продукта или MVP



Сроки реализации



Статус сейчас:

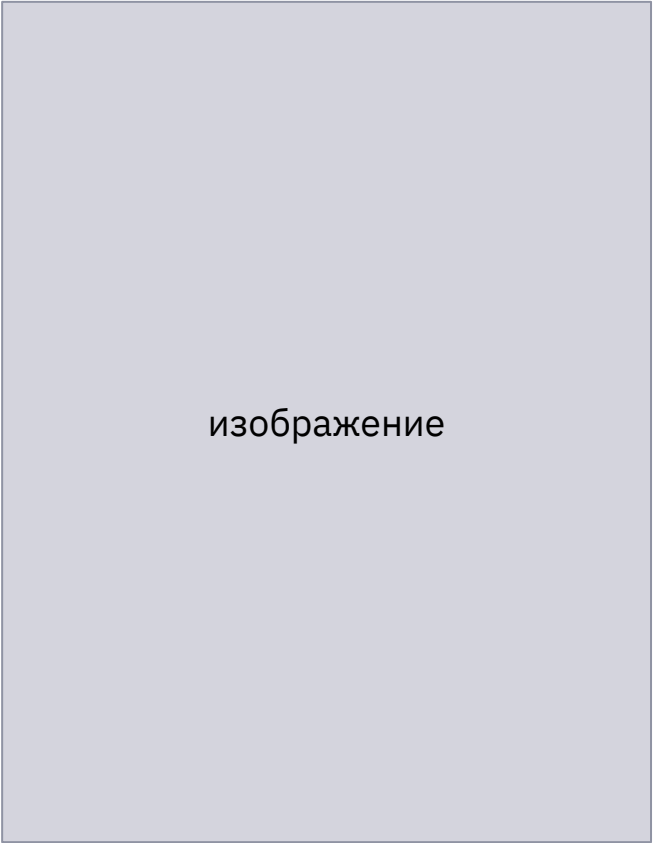
Следующий шаг:

Следующий шаг:



Достижения

Приняли участие в акселераторе / есть первые продажи



изображение



Вопросы?

Вопросы?



Вопросы?





Спасибо за внимание!