

The Hackathon: AI Era, Минск

Как создать эффективный питч

Требования к питчингу на финале, пример питчдека,
разбор типичных ошибок

ЧТО БУДЕТ НА ФИНАЛЕ И ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ

Питчдек

Устное выступление на 3 мин

Презентация MVP 1 мин (демонстрация интерфейса
и функционала в режиме онлайн / запись экрана)

Вопросы от жюри

СТРУКТУРА ПИТЧДЕКА

Название проекта

Укажите в одном предложении, что представляет собой решение

Проблема

Краткое описание кейса.

Решение

Как ваш проект решает проблему?

Что удалось сделать?

Функционал для пользователя

Как выглядит интерфейс,
с которым взаимодействует заказчик/пользователь?

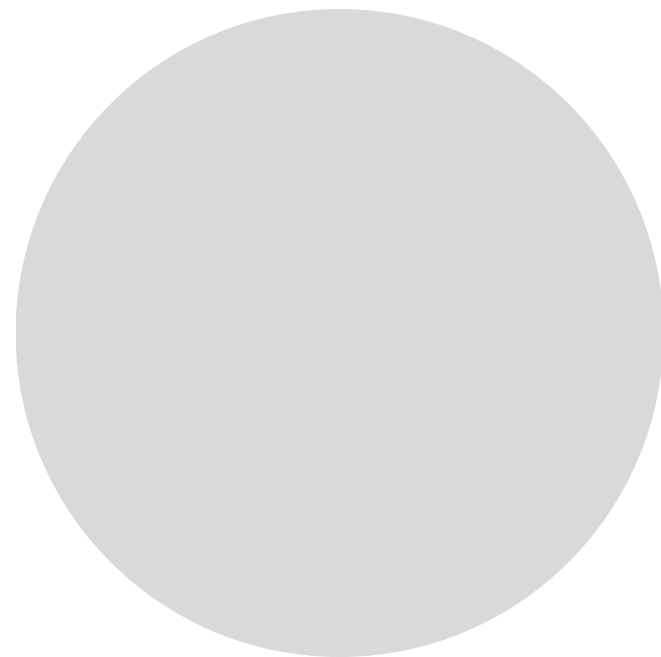
- Скриншоты фигмы с интерфейсом
- Гифка или видео, как работает продукт (маршрут пользователя по сервису / приложению)

Как это решение работает

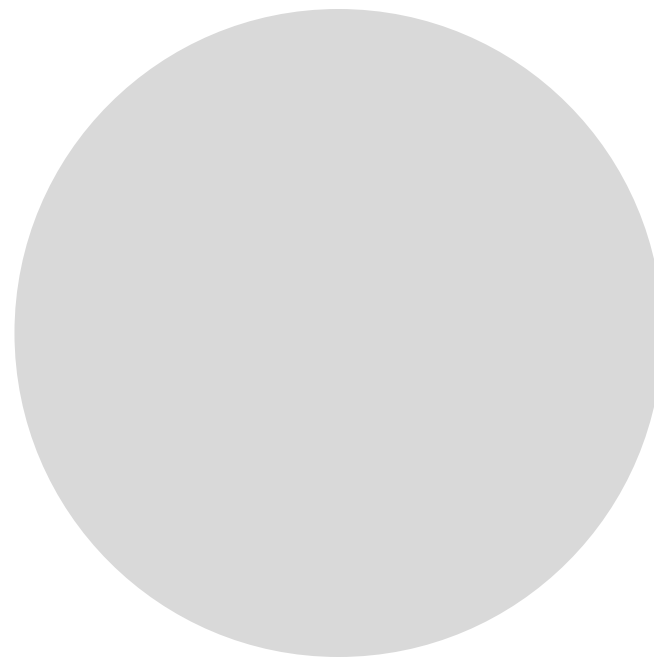
Что находится под капотом, как выстроена архитектура, алгоритм

- Схема, отражающая, как работает решение
- Откуда берутся данные
- Как эти данные обрабатываются?
- Какие LLM используются?

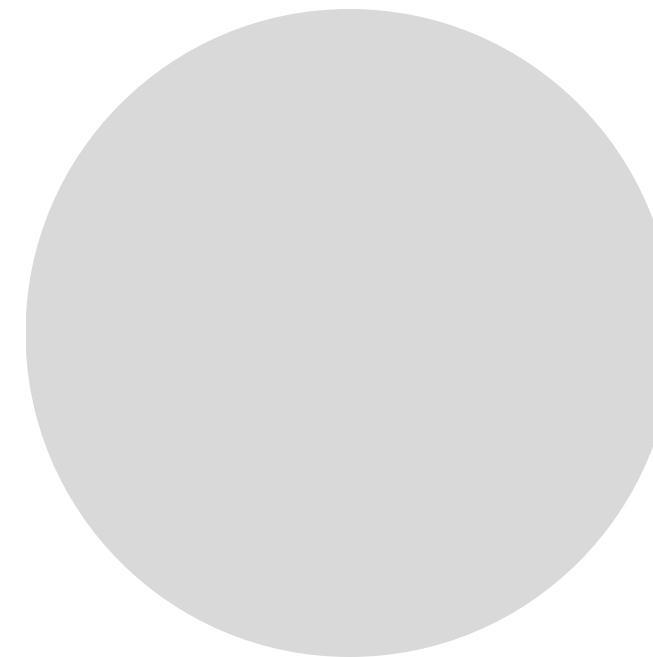
Команда



Имя и роль в проекте



Имя и роль в проекте

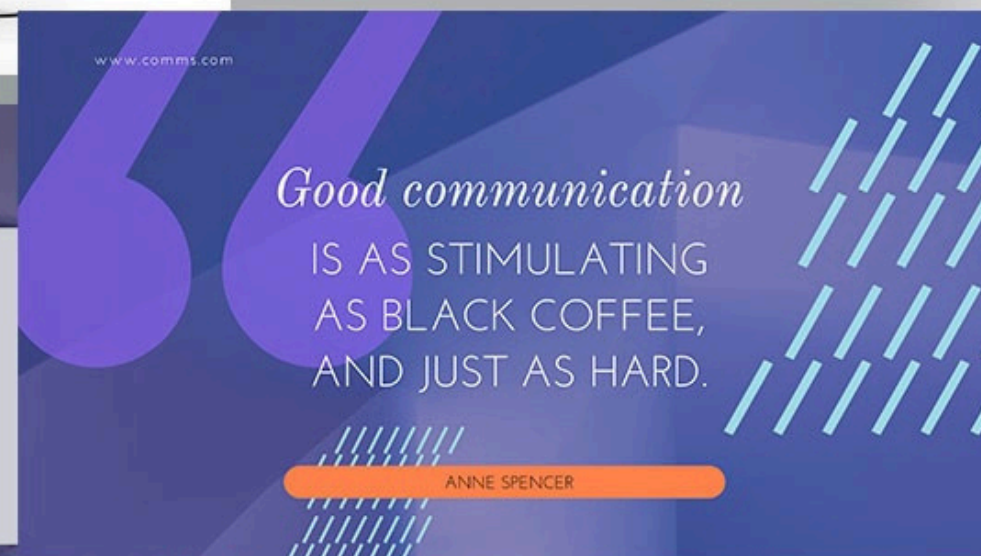
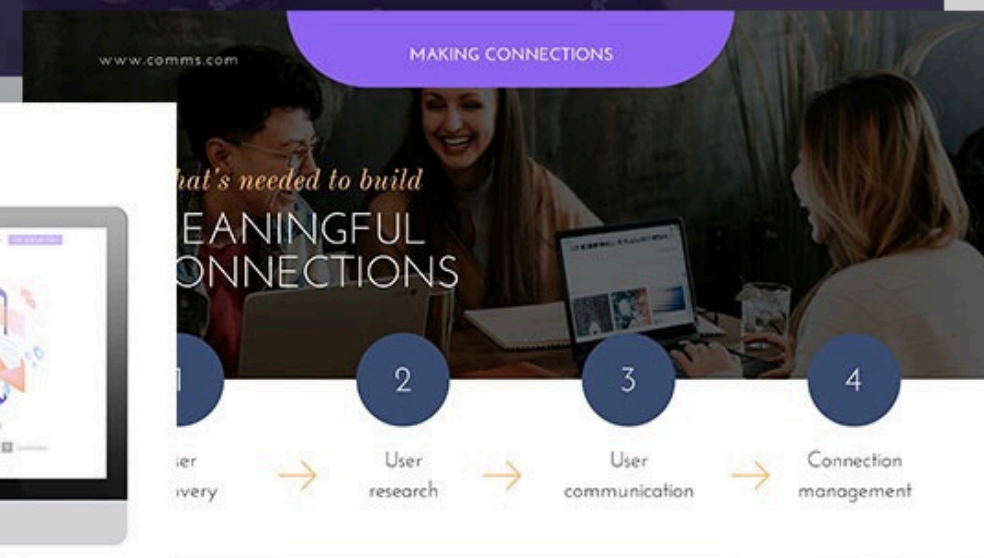
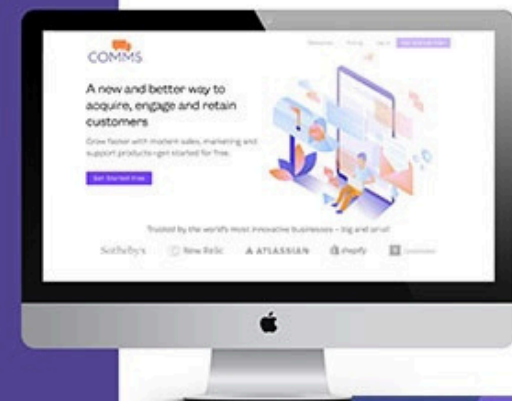
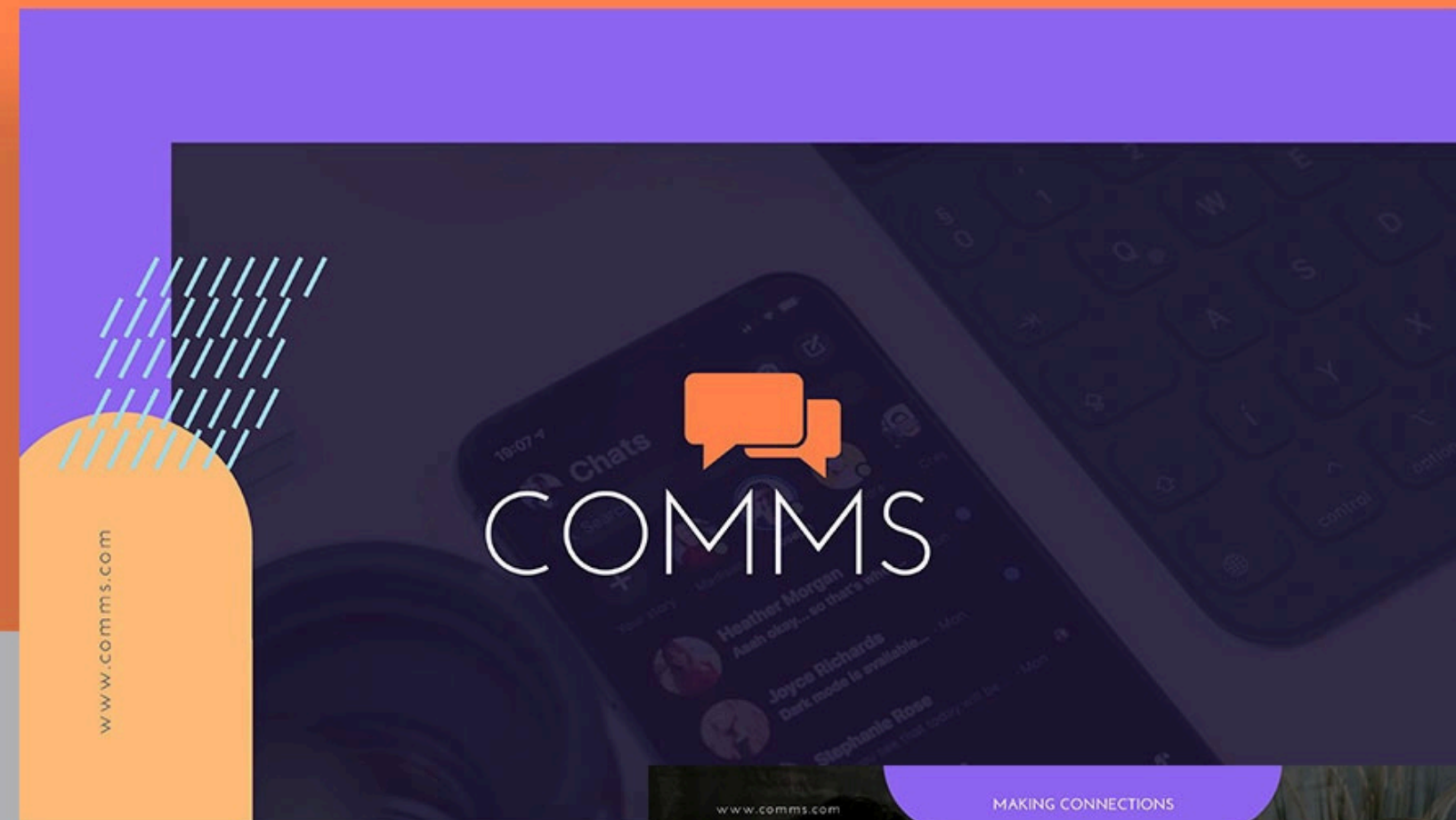


Имя и роль в проекте


Контакты

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

- Не размещайте на слайде текст, дублирующий то, что вы собираетесь рассказывать.
- Используйте буллеты – не более 6 на слайд, не более 6 слов в каждом.
- Используйте простой и крупный шрифт (min 20 пунктов)
- Используйте фотографии, иллюстрирующие ваш рассказ.
- Не злоупотребляйте анимацией.
- Главное – это логика вашего изложения.


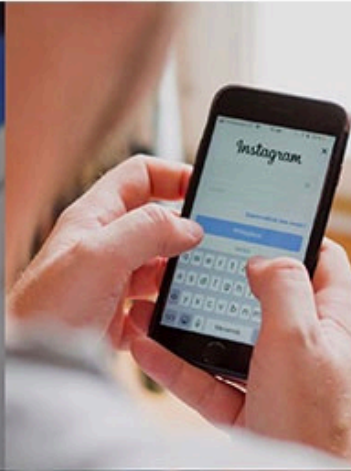



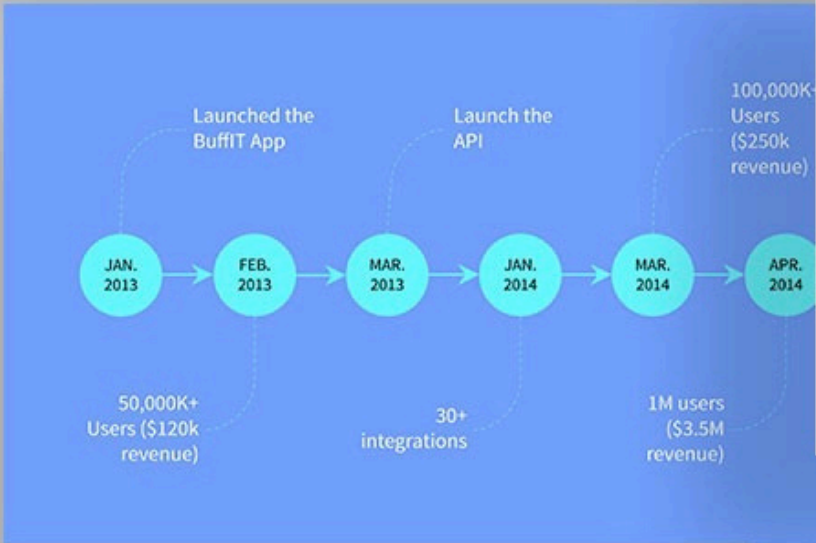
MARCH 2015




buffIT

ALL
ACCOUNTS
IN ONE
PLACE






Of 200M+ Tweets sent out daily, over 50% include links



4B+ posts shared on Facebook every day

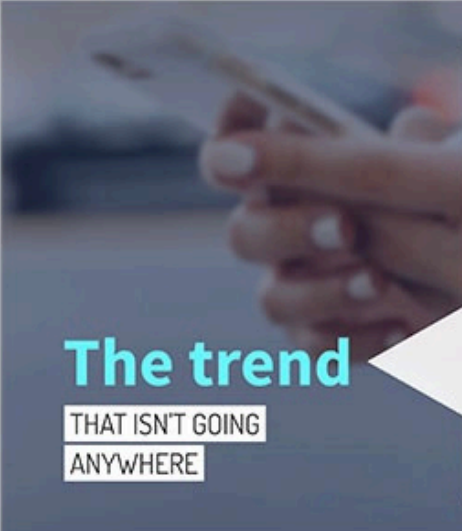


Zuckerberg's Law tells of how sharing is growing exponentially.



Social traffic will be bigger than search.

THE SOCIAL MEDIA LANDSCAPE



The trend
THAT ISN'T GOING ANYWHERE

"Users share as much as to a year ago"


"Social Media Seo Very So Online Space"

750
Paying users

\$100,000
Annual revenue

95%
Margins

50,000+
Users and growing rapidly



1M Updates added to BuffIT

OUR TRACTION

Making your travel experience unique

Founders @ TouristLink



TravelerConnect



Top experiences in Caribbean

1



Adventure

Twice daily sea kayaking tours, tailored for either family groups or adults.

2



Relax

Miles of glorious white sand beaches, plenty of all-inclusive resorts, and a cozy, compact capital, Cartagena.

3



Historic

This dramatic and historic view of Colombia's Caribbean coast is centered on the fabulous colonial city of Cartagena.

4



Culture and Music

There are countless opportunities to soak in the unique Caribbean rhythms and be mesmerized at the Cubans' ability to dance.

5 million
wishes

=

5 million
search intents



We personalize offers based on intent

TravelerConnect

The Future of Traveler Connect

App

All travelers using the app when traveling

social features

Adding social features like profiles and chat



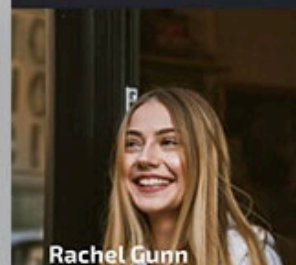
Rewards

Rewards system with discounts for locations

Maps

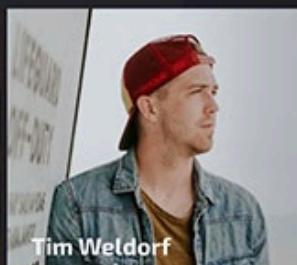
Interactive maps with GPS memory locks

Meet The Team



Rachel Gunn

CEO, product development, avid traveler



Tim Weldorf

CMO, UX designer

TravelerConnect

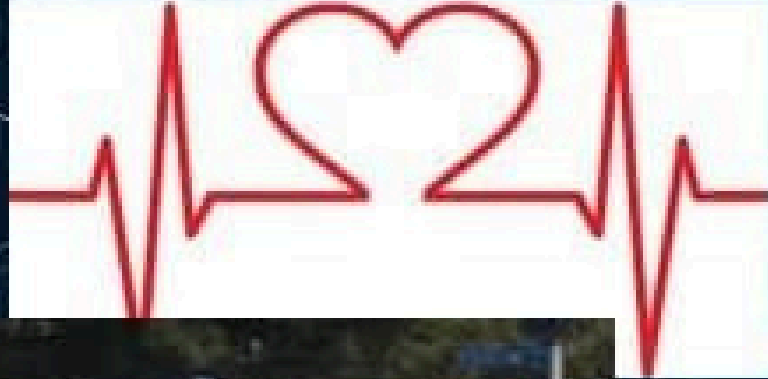
ПЛОХИЕ ПРИМЕРЫ

How to make a Good First Impression



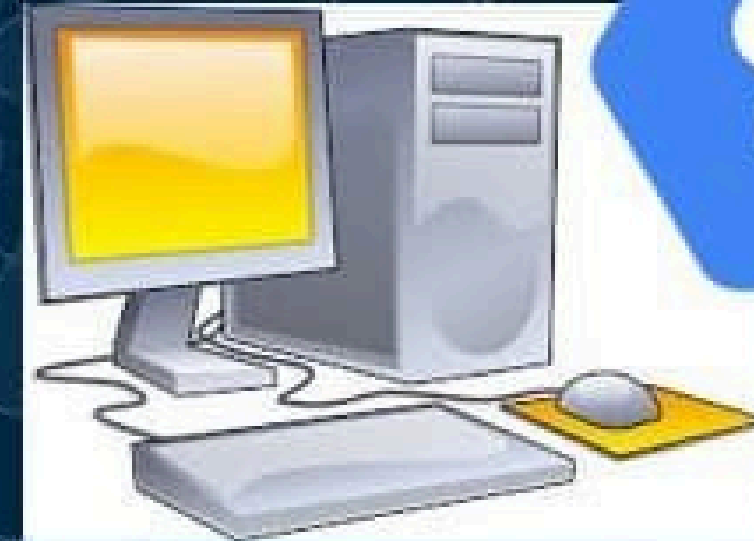
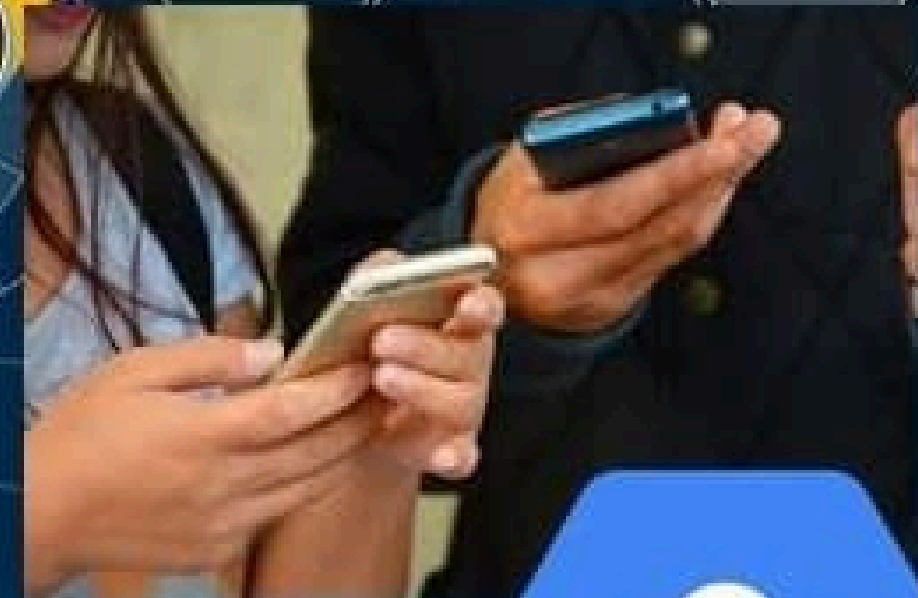
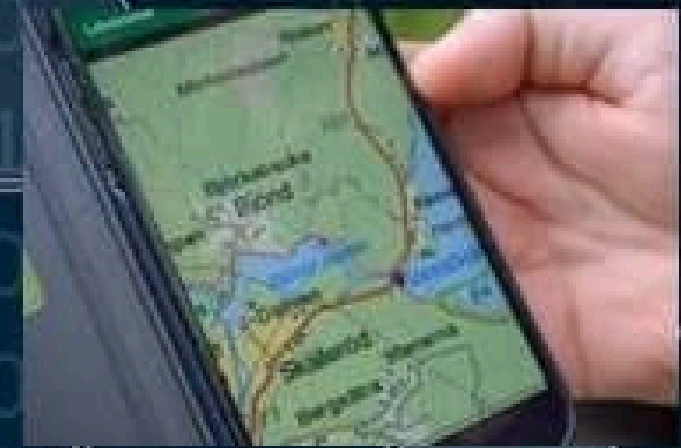
Making a first good impression can be vital when looking for a new job. Whether we like it or not, people do judge a book by their cover. The first few seconds with someone can be critical to your career.

- Be on time. The person you are just meeting is probably not interested in your excuses, even if it is the first time you are late in your whole life. All they are going to know is that you are not keeping up with a previous agreement. The image you are leaving behind is of someone that is not reliable. Make an extra effort and make sure to arrive on time. Too early is always better than too late.
- Be prepared. Before going to your interview you should have done your research about the company, the position you're applying for, and so on. Think about what kind of questions you could be asked, and how you would answer them. In one word, practice!
- Take care of your clothes and your overall grooming. It has been said that 55% can be determined by the person's appearance. So be careful when choosing how to present yourself in an interview. Dress to impress, maintaining in mind the job you are applying to, and when in doubt, choose the most conservative choice.
- Take into consideration non-verbal communication. You might be feeling nervous, but studies have shown that people who present themselves in a more friendly, confident manner usually have better results. Something as simple as a smile can make a difference.



What is IoT?

(Internet of Things)



5 Great Productivity Apps



[ToDoist](#)

Ultimate “to-do” list app



[Slack](#)

communication
app for
collaboration



[Toggl](#)

Time tracker
app



[Evernote](#)

Organizing and
IdeThoughtsas



[Trello](#)

Kanban Project
Management
App

ДЕДЛАЙН

17:00, 28 СЕНТЯБРЯ

Прислать презентацию, ссылку на MVP или скрин-видео до 1 мин

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ - WB

Формулировка задачи и целевой метрики

0: Неясно, что именно оптимизируется, метрика выбрана по привычке.

1: Метрика уместна, но связь с целями кейса описана поверхностно.

2: Четкая постановка, правильный выбор основной и вспомогательных метрик, объяснены trade-offs.

Валидность эксперимента

0: Результаты могут быть случайностью (утечки, неправильный сплит, переобучение).

1: Базовая валидность есть, но остаются риски (слишком маленькая валидация, неоднозначные сплиты).

2: Адекватный сплит под задачу, фиксированное семя/протокол, повторяемость, sanity-check'и.

Архитектура и использование предобученных моделей

0: "Собрали как попало", без обоснования.

1: Выбор моделей логичен, но без глубокой аргументации.

2: Осознанный выбор/композиция моделей, уместный трансфер/адаптация, объяснены компромиссы.

Качество inference: скорость, память, стоимость

0: Не измерялось или неприемлемо для сценария.

1: Измерено, местами узкие места, частично оптимизировано.

2: Конкретные цифры на целевом оборудовании, оптимизации (квантизация, pruning, batching), оценка стоимости.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ - WB

Робастность и обобщаемость

0: Ломается на нестандартных вариантах ввода.

1: Протестированы базовые edge-cases.

2: Проверки на сдвиги данных/домены, стресс-тесты, анализ где модель ошибается и почему.

Интерпретируемость и диагностика ошибок

0: “Чёрный ящик”, нет анализа ошибок.

1: Точечные примеры/визуализации.

2: Внятные инструменты/процедуры (confusion/error buckets, атрибуция/heatmaps, кейсы с объяснениями).

Применимость к продукту/процессу

0: Непонятно, как использовать на практике.

1: Есть сценарий применения, но без деталей.

2: Четкая интеграционная схема (API/батч), требования, триггеры, fallback'и, роли пользователей.

Презентация и доказательства

0: Слайды/демо не подтверждают заявленное.

1: Есть графики и таблицы, но сложно сверить.

2: Репродуцируемые результаты, понятные визуализации, живое демо или ноутбук/репо с инструкциями.

Презентация

Командная работа

Ответы на вопросы

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ -БТК

Качество работы решения:

- Быстрота и точность обработки данных.
- Удобство дальнейшего использования полученных данных.

Инновационность подхода:

- Оригинальность используемых методов и технологий.
- Применение новейших исследований в области искусственного интеллекта.

Обоснование выбора данных:

- Качество и разнообразие данных, использованных для обучения модели.
- Методы обработки и предобработки данных.

Применимость и масштабируемость решения:

- Насколько эффективно решение решает реальную проблему.
- Возможность масштабирования и внедрения в промышленность

Презентация:

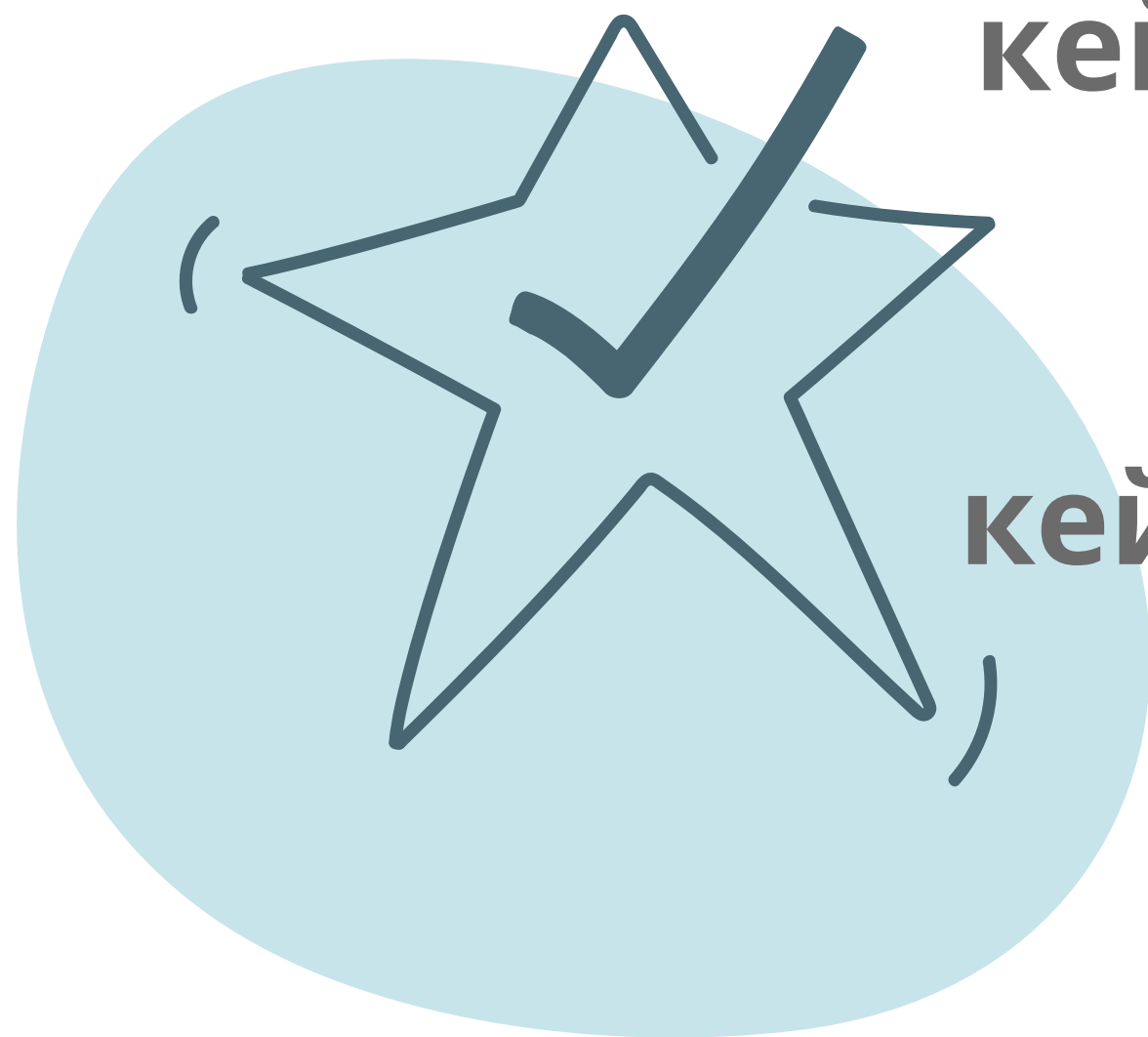
- Ясность и убедительность объяснения работы проекта.
- Демонстрация результатов работы модели в реальном времени.

Командная работа:

- Умение команды эффективно сотрудничать и распределять обязанности.

Ответы на вопросы

ВЕСА ОЦЕНИВАНИЯ



**кейс WB - 70% тех часть
30% презентационная**

**кейс БТК - 50% тех часть
50% презентационная и
продуктовая**