

## Рекомендации по заполнению заявки и подготовке презентаций для участия в Международном конкурсе инновационных проектов и стартапов «Потенциал будущего»

### 1. При заполнении заявки

<https://lomonosov-msu.ru/rus/event/request/9717/form>

Поле «**Описание проекта (коротко, не более 5 предложений)**»:

Коротко укажите – какой вид продукта, технологии или сервиса Вы предоставляете. В чем ценность для потенциального клиента.

Поле «**Чем можно заинтересовать потенциального инвестора?**»:

Перечислите от одного до трех преимуществ Вашего проекта.

Например: прорывная технология, преимущество первенства на рынке, масштабируемая бизнес модель, подписная модель, существует много предварительных заказов, огромный рыночный потенциал, уникальная технология и патенты и т.д.

Поле «**Ваша команда**»:

Есть ли у Вашей команды маркетинговый или технологический опыт? Опишите опыт реализации проектов.

Даже если Вы один, опишите свой реальный опыт. Например: «Работал грузчиком, предлагаю проект оптимизации транспортной логистики» звучит лучше и правдоподобнее, чем «студент-филолог, предлагаю усовершенствовать Большой адронный коллайдер».

### 2. Требования к содержанию проекта

1. Компания, команда проекта:

- сведения о компании (если уже создана): название компании, форма собственности, дата создания, месторасположение, описание текущего бизнеса, о достигнутых успехах, собственники бизнеса с указанием долей;
- сведения о команде проекта: руководители и ключевые специалисты, их образование, управленческий и специальный опыт, количество сотрудников в компании, кого планируется привлечь в ходе реализации проекта.

2. Бизнес-идея, продукт:

- описание бизнес-идеи, оригинальность, инновационность;
- описание продукции, степень ее новизны, преимущества по сравнению с аналогами, в т.ч. и импортными, социальная значимость;
- краткое описание используемой технологии;

- готовность продукции к коммерческой реализации;
- защита интеллектуальной собственности;

### 3. Рынок:

- география рынка продукции;
- основные группы потребителей;
- объемы продаж компании;
- объем рынка продукта;
- его аналогов, в т.ч. импортных;
- тенденции развития рынка в последующие 3 года в ходе осуществления проекта;
- доля рынка продукта, занятая иницилирующей стороной в настоящий момент;
- общая удовлетворенность рынка;
- доля, которую планируется занять в результате реализации проекта;
- кто и как оценивал рынок;
- основные конкуренты, их доля на рынке преимуществ перед конкурентами;
- стратегия маркетинга.

4. Производственный план. В зависимости от вида бизнеса приводится описание как количественно, так и качественно необходимых ресурсов для реализации идеи.

### 5. Финансы:

- история финансирования компании;
- финансовые показатели за последний год;
- общая стоимость проекта;
- потребность в инвестициях, структура инвестиций;
- материальный и нематериальный вклад в проект инвестирующей стороны;
- направления использования инвестиций с указанием сумм;
- себестоимость продукции, цена реализации;
- переменные издержки (в мес.);
- постоянные издержки (в мес.);
- условия, предлагаемые инвестору;
- стратегия выхода из компании для инвестора (выкуп доли собственником, продажа другому инвестору, продажа другой компании);
- финансовые показатели проекта, объем продаж, чистая прибыль

### 3. При подготовке презентаций проекта:

Общая информация о слайдах и слайдшоу:

- используйте осмысленные картинки, а не просто случайные изображения;
- используйте короткие ключевые фразы, а не объяснения;
- заголовок каждого слайда должен содержать ключевую мысль слайда;
- не используйте стандартные темы PowerPoint делайте все проще;
- не используйте эффекты переходов между слайдами;
- презентация должна отличаться терминологической точностью, композиционной и содержательной целостностью.

Шрифт не меньше 24`

Используйте один шрифт и размер

Правило 666:

- не больше 6 слов на пункт;
- не больше 6 пунктов на слайд;
- не больше 6 слов в строке.

Наши дополнительные ограничения:

- фон белый или светлый;
- по возможности исключить анимацию. Если анимация есть – она должна быть самодостаточной, не требовать пояснений;
- 7 минутная презентация не более 20 слайдов;
- размер презентации не более 20 Мб;
- формат файла презентации – ppt или pptx;
- презентация должна быть рассчитана на открытие на Windows-ноутбуке;
- печатная версия должна хорошо смотреться в черно-белом исполнении.

Слайд 1.

Что Вы делаете в одно предложение.

Если есть — картинка. Должно появиться впечатление о продукте.

Какие ценности для клиента.

Какое отличие от конкурентов.

Слайд 2.

Рыночный потенциал в рублях или долларах.

Объем рынка.

Рыночная динамика.

Слайд 3.

Конкурентное преимущество. Ваши конкуренты. Ваше отличие.

Слайд 4.

Бизнес-модель. B2B или B2C.

Одно или несколько преимуществ (первые на рынке, уникальная технология).

Слайд 5.

Финансовый план и потребность в инвестициях.

Слайд 6.

Команда. Общее фото и описание ключевых успехов/опыта по теме проекта.

Слайд 7.

Руководитель(и)

Фото и более подробно об опыте, который пригодится в проекте.

Слайд 8.

Стратегия выхода для инвестора.

Как инвестор получит свои деньги и прибыль через 2-3 года.

Слайд 9.

Контактные данные.