

## Рекомендуемая структура презентации

**Проблема** (1 слайд) Опишите, чью проблему Вы собираетесь решить: у каких конкретных коммерческих компаний или потребителей она стоит наиболее остро; кто из потребителей подтвердил актуальность проблемы; сколько компаний/потенциальных клиентов сталкиваются с данной проблемой; есть ли подтверждения данной проблемы в независимых исследованиях и публикациях. Представьте количественные оценки данной проблемы (расходы/упущенная выгода).

**Предлагаемая технология** (1-2 слайда) Опишите суть предлагаемого Вами решения, текущие параметры, целевые параметры, преимущества перед конкурентами в мире (с названиями компаний/институтов), публикации (если такие есть), патенты или ноу-хау (если такие есть).

**Продукт проекта** (1-2 слайда) Опишите, как именно продукт проекта решает/будет решать проблему.

**Оценка целевого рынка для продукта проекта/сравнение с конкурентами и аналогами на рынке** (1 слайд) Оцените размер целевого рынка, на котором компания планирует продавать решение в ближайшей перспективе. Сравните свой продукт с конкурентами (по функциональным и количественным показателям).

**План коммерциализации** (1 слайд) Опишите путь коммерциализации Вашего проекта: количественный объем продаж; объем продаж в денежном выражении; кому и сколько планируете продавать и т.п.

**Команда проекта: ключевые компетенции и опыт** (1 слайд) Расскажите о тех, кто посвящает проекту 100% своего времени; есть ли в команде люди с техническими, научными и бизнес компетенциями. Опишите сеть кооперации, желательно международную, если таковая есть.