**Методические рекомендации по подготовке презентации**

**Рекомендованная структура презентации и содержание информации на слайдах**

1. **Титульный лист (обязательный)** Содержание информации:
   * + Название проекта,
     + ФИО Заявителя и должность в организации (если заявка от юр. лица),
     + Название предприятия (если заявка от юр. лица), регион.
2. **Проблема / актуальность (обязательный)**

Примерное содержание информации

- Перед кем стоит проблема,

* + - Масштаб и значение (в чем выражается проблема),
    - Примеры,

ВАЖНО: перевести проблему на язык конкретных цифр (например, кто-то теряет деньги, время, не устраивает качество, высока доля брака и т.п.)

1. **Предлагаемое решение** Примерное содержание:
   * + Опишите, что является решением – продуктом (товаром или услугой), который в конечном итоге будет продаваться,
     + Это не технический слайд, описывающий технологию, это – образ будущего продукта,
     + Покажите связь предлагаемого решения с обозначенной выше проблемой
     + Можете привести оценки ожидаемого эффекта от внедрения, например, сколько денег сэкономите, насколько снизите брак и т.п.
2. **Описание технологии (обязательный)**

Примерное содержание информации (не обязательно все размещать на слайде, что-то можно проговорить словами):

* + - Опишите, как устроено ваше решение, проиллюстрируйте предлагаемое решение схемами, рисунками, фотографиями и т.д.,
    - Сформулируйте, что отличает его от других существующих на рынке решений,
    - Опишите только ключевые аспекты инновации, непосредственно связанные с ключевыми конкурентными преимуществами вашего продукта,

1. **Задел по проекту** примерное содержание информации:
   * Опишите, что уже сделано и чем это подтверждено.
   * Текущее состояние проекта
2. **Конкурентный анализ / сравнение с аналогами (обязательный слайд)** 
   * Опишите, как потребители сейчас решают описанную выше проблему, какие решения применяются на практике,
   * Можете отметить компании, институты, ведущие близкие разработки,
   * На слайде **обязательно** приведите сравнение вашего решения с прямыми и косвенными аналогами и покажите, чем вы их лучше по качественным / количественным / стоимостным параметрам, используя шаблон:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Параметр** | **Ваше решение** | **Конкурент 1 (с названием)** | **Конкурент 2 (с названием)** | **…** |
| Параметр 1  (наименование параметра) |  |  |  |  |
| Параметр 2 |  |  |  |  |
| Параметр … |  |  |  |  |
| Страна |  |  |  |  |
| Цена |  |  |  |  |

1. **Рынок и потенциальные потребители (обязательный слайд)**

Примерное содержание информации (не обязательно все размещать на слайде)

* + Укажите объем рынка для вашего решения (каков будет максимальный объём продаж, если вы будете единственным поставщиком в мире, России и т.д.),
  + Можно приводить оценку «снизу» («в мире производится Х экскаваторов в год, на каждый из которых может быть установлено Y единиц нашего решения по цене Z, значит…»),
  + Оцените динамику рынка. Приводя цифры, не забывайте указывать источники или будьте готовы пояснить принципы (методику) оценки, если вы проводили её самостоятельно,
  + Опишите, кто ваш потенциальный клиент. Постарайтесь сформировать портрет потребителя (потребителей) максимально точно (например, «все машиностроительные предприятия» - слишком широко и абстрактно с точки зрения маркетинга),
  + Обозначьте конкретные компании, с которыми обсуждали возможность приобретения планируемого к созданию продукта, в приложении желательно предоставить сканы документов, подтверждающих их заинтересованность в сотрудничестве.

1. **Схема коммерциализации / бизнес-модель** Примерное содержание информации:
   * Опишите модель (способы) коммерциализации вашего проекта (производство и продажа продукции, оказание услуг, инжиниринг и тех сопровождение, сопровождение, продажа технологии, лицензирование и т.д.),
   * Укажите (при наличии) на необходимость проведения, регламентированных законодательством Российской Федерацией процедур/испытаний и получения разрешительных документов (регистрационные удостоверения, сертификация) для вывода вашей продукции/технологии на рынок,
   * Дайте оценку по объему продаж в перспективе 3-5 лет,
   * Опишите, как вы собираетесь масштабировать и развивать ваш проект после завершения программы «Старт» (первого года программы «Старт»).
2. **Команда проекта (обязательный)** Примерное содержание информации:
   * Опишите ключевых участников проекта, их роль в проекте, компетенции и опыт (связанный с тематикой проекта). Например: ФИО, роль (в проекте отвечает за…), образование, специальность…, имеет опыт… - Можете поместить на слайд фотографии членов команды.