



Название проекта

1. Кто мы и что делаем?

Краткое описание проекта, проблема клиента, решение проблемы, эволюционная цель, стадия проекта.

Эволюционная цель вашего проекта

Опишите цель вашего проекта

Эволюционная цель воплощается в организации в качестве миссии и отражает смысл существования организации в мире. Организация должна понимать свое место в мире и пользу, которую она приносит обществу. Обратите внимание, что эволюционная цель не может включать в себя максимизацию прибыли.

ПРИМЕР

Эволюционная цель организации:

- Повышение благополучия организаций наших клиентов и улучшение жизни шести миллиардов жителей Земли (Gallup — американский институт общественного мнения);
- Помочь больным и престарелым пациентам зажить как можно более независимой и полноценной жизнью (клиника Buurtzorg);
- Каждый, у кого есть предпринимательский талант должен получить возможность для его реализации (венчурный фонд ТилТех Капитал) .

1. Кто мы и что делаем?

Краткое описание проекта, проблема клиента, решение проблемы, эволюционная цель, стадия проекта.

Стадия проекта

Отметьте, на какой стадии находится ваш проект.



Напишите стадию вашего проекта

Описание проекта

Мы, [компания X] помогаем клиентам типа [опишите вашего клиента] в ситуации [описание ситуации, в которой появляется проблема] решить [описать боль клиента] с помощью [описать решение] и получить [описать ценность для клиента].

2. Достигнутые результаты и дальнейшие шаги

Опишите какие этапы уже пройдены и каков результат ваших действий.



В нашей команде **[X]** человек.



Мы **[уже оформили/ еще не оформили]** юр.лицо.



По **[ссылке]** Вы можете перейти на **[сайт нашего проекта/статью о нашем продукте/другое]**.



Выручка составляет **[XXX рублей]** в месяц.



Burn rate нашей команды составляет **[XXX рублей]** в месяц.



У нас **[X]** платящих клиентов, **[Y%]** из которых готовы рекомендовать продукт/услугу своим друзьям.

2. Достигнутые результаты и дальнейшие шаги

Опишите какие этапы уже пройдены и каков результат ваших действий.

К сегодняшнему дню мы уже:

Перечислите пройденные шаги и полученные результаты, например:

1. Написали мобильное приложение;
2. Разработали MVP;
3. Заключили договора с поставщиками;
4. Подписали соглашения о намерениях;
5. Количество не платящих пользователей нашего сервиса/платформы/платформы составило 50 человек;
6. Количество платящих пользователей нашего сервиса/платформы/платформы составило 10 человек;
7. Рост пользователей нашего сервиса составляет +XX% ежемесячно;
8. Запустили 3 пилота с компаниями XYZ.

Дальнейшие шаги

До конца года мы планируем:

Поэтапный план дальнейшего развития проекта

3. Гипотеза ценности и гипотеза роста

Успешный проект — проект, подтвердивший гипотезу ценности и гипотезу роста (см. комментарии к слайду). Сформулируйте гипотезы успешности вашего проекта и расскажите, как вы провели/ собираетесь провести эксперименты.

Гипотезы ценности

Клиенты увидят ценность в товаре или услуге , когда начнут ей пользоваться и будут готовы за это платить.

Гипотеза	Затраты	Критерий успеха	Результат
Какие гипотезы уже были протестированы?	Как вы тестировали гипотезу?	Что являлось подтверждением гипотезы?	Опишите полученные результаты
Сформулируйте гипотезу ценности продукта?	Как вы собираетесь тестировать гипотезу?	Что является подтверждением гипотезы?	Опишите полученные результаты

3. Гипотеза ценности и гипотеза роста

Успешный проект — проект, подтвердивший гипотезу ценности и гипотезу роста (см. комментарии к слайду). Сформулируйте гипотезы успешности вашего проекта и расскажите, как вы провели/ собираетесь провести эксперименты.

Гипотезы роста

Как новые клиенты узнают о товаре или услуге, как первые последователи станут себя вести и рассказывать о проекте.

Гипотеза	Затраты	Критерий успеха	Результат
Какие гипотезы уже были протестированы?	Как вы тестировали гипотезу?	Что являлось подтверждением гипотезы?	Опишите полученные результаты
Сформулируйте гипотезу ценности продукта?	Как вы собираетесь тестировать гипотезу?	Что является подтверждением гипотезы?	Опишите полученные результаты

4. Монетизация и дорожная карта проекта

Расскажите, как вы планируете зарабатывать, сколько вы планируете заработать за ближайший год и опишите необходимые шаги.

Бизнес-модель

Опишите предполагаемые способы монетизации вашего продукта/услуги

4. Монетизация и дорожная карта проекта

Расскажите, как вы планируете зарабатывать, сколько вы планируете заработать за ближайший год и опишите необходимые шаги.

Дальнейшие шаги

Опишите предполагаемые промежуточные результаты и цели на 1 год.

Через 3 месяца

Будет готов MVP для тестирования гипотез.

Через 6 месяцев

Мы протестируем MVP на [X] реальных пользователей и соберем с них обратную связь.

Через 9 месяцев

Мы доработали продукт, основываясь на собранной обратной связи. Теперь наш продукт представляет собой [...]

Через 1 год

Выручка составит [X рублей], число клиентов составит [Y], из которых [Z%] будут готовы рекомендовать продукт/услугу.

5. Рынок и конкуренты

Рынок, его объем, предполагаемая доля.
Анализ конкурентов и конкурентное преимущество.

РЫНОК

Компания оперирует на рынке [описать рынок, а именно: число потребителей, сценарий потребления, частота использования продукта/услуги, средние чеки].

Объем рынка:

XXX

млн. рублей

5. Рынок и конкуренты

Рынок, его объем, предполагаемая доля.
Анализ конкурентов и конкурентное преимущество.

Конкурентное преимущество

	Ваша компания	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
Критерий 1				
Критерий 2				
Критерий 3				
Критерий 4				
Критерий 5				

Для выхода на точку безубыточности проекту необходимо

XXX рублей
на XXX месяцев

Ваш запрос фонду

Сформулируйте ваше инвестиционное предложение

Финансовые показатели

Единица измерения – тыс. руб.		Сен. 2018	Окт. 2018	...	Сен. 201X	Итого
+	Выручка:					
+	[перечислить источники выручки]					
-	Расходы:					
-	ФОТ					
-	Маркетинг					
-	Разработка					
-	[перечислить прочие статьи расходов]					
+	Финансирование					
+	Собственные средства					
+	Внешние инвестиции					
ИТОГО ОБОРОТ ЗА ПЕРИОД						

Кто работает над проектом, как распределяются роли,
в каком городе и контакты для связи.

Команда название компании



Генри Форд

Самый главный

+7 (XXX) XXX-XX-XX

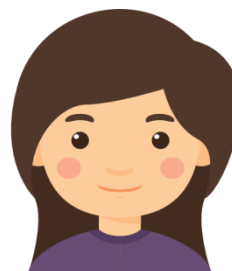
mail@gmail.com

[Роль в команде]

[Бэкграунд]

[Хобби]

[Что вдохновляет]



Коко Шанель

Дизайнер всего

+7 (XXX) XXX-XX-XX

mail@gmail.com

[Роль в команде]

[Бэкграунд]

[Хобби]

[Что вдохновляет]



Илон Маск

Супермозг

+7 (XXX) XXX-XX-XX

mail@gmail.com

[Роль в команде]

[Бэкграунд]

[Хобби]

[Что вдохновляет]