

Структура презентації

Титульний слайд

Лого SIKORSKI CHALLENGE

№ проєкту

Лого Проєкту (якщо є)

Назва проєкту

Прізвище Ім'я доповідача

Ідея проєкту

- Товар, сервіс, комплекс або технологія
- Що саме інноваційне

Опис проблеми або можливості

- Споживацький сегмент
- В чому полягає проблема споживачів
- Чому споживачів не задовольняють існуючі рішення
- Які можливості можуть бути цікавими для споживачів

Рішення

- **Що є рішенням проблеми**
- З чого складається рішення (товар, послуга)
- **Бізнес-модель** - на чому планується заробляти
 - Виробництво
 - Продаж
 - Партнерство
 - Тощо

Ринок

- Загальний ринок для рішення
 - В штуках – кількість
 - В грошах – кількість
- Перспективи ринку – зріст, стагнація або занепад
- Долі ринку між діючими постачальниками
- Очікування від власної долі ринку
- Маркетингова стратегія проникнення на ринок

Конкуренти

- Чому споживачі обирають наявні рішення від конкурентів
- Що саме пропонують споживачам конкуренти
- Порівняння конкурентних рішень і рішення проєкту

Фінансові показники

- Собівартість виробництва
- Ринкова вартість
- Виробничі потужності (наприклад шт. на місяць)
- Обмеження

Поточна ситуація

- Що вже є готового
- Над чим саме зараз йде робота
- Що планується
- Стан захисту інтелектуальної власності

Команда проєкту

- Хто є в команді проєкту
- Як розподілені ролі в проєкті. Бажано – Керівник проєкту, маркетинг, фінанси, розробка рішення

Пропозиція інвестору

- Скільки вже інвестовано. Окремо
 - Власні інвестиції
 - Залучені кошти
- Потрібні інвестиції
 - На що саме підуть гроші
 - Що пропонує команда проєкту інвестору