



PULSAR
VENTURE CAPITAL

ACCELERATION
PROGRAM

<краткое название проекта>

<развёрнутое название проекта>
(при необходимости)



Раздел 1. Описание проблемы

1. Какую проблему вы решаете?
2. Для кого и почему проблема актуальна? (если необходимо, приведите цифры - данные исследований / отчеты и тд)
3. К чему может привести проблема, если ее не решать?
4. Как проблема решается сейчас и почему ее до сих пор не решили?
5. Сколько тратится лишних ресурсов или денег на решение проблемы или сколько их можно сэкономить?



Раздел 2. Решение / Технология

1. В чем уникальность или инновационность технологии?
2. Как она работает?
3. Какую выгоду может дать покупателю?
4. Чем вы принципиально лучше конкурентов в отрасли и что вы знаете такого, чего другие не знают?
5. Варианты защиты от копирования конкурентами



Раздел 3. Доказательство эффективности

В чем преимущество вашего подхода / технологии и инновации при решении проблемы?

Почему вы лучше?

Важно! Постараться перевести в цифры и показатели

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

1. Наличие патентов / лицензий и др
2. Результаты проведенных исследований или моделирования
3. Результаты испытаний прототипов или тестовых образцов
4. Другие данные



Раздел 4. Рынок

1. Объем рынка в РФ и в мире (данные статистики или в крайнем случае, гипотеза с собственным расчетом*)
2. Какова динамика роста рынка, какие есть предпосылки и статистические данные
3. Сколько потенциальные клиенты тратят на решение данной проблемы сейчас и какая прогнозируемая динамика роста
4. Если невозможно измерить ваш (новый) рынок, то каковы объемы смежных рынков с которых вы заберёте деньги, какова вероятность перехода капитала на новый рынок

Вывод о потенциале и динамике

роста рынка

Гипотеза "Сколько денег можно заработать, если вы будете единственным поставщиком?"

Или, например, в мире есть X предприятий, у которых в среднем Y установок, на которые могут быть установлены Z наших решений по цене W

Желательно 1-2 слайда



Раздел 5. Бизнес-модель

Как вы планируете зарабатывать деньги?

(продажи / аренда / лизинг / лицензия, абонентская плата и т.д.)?

Продукт и его стоимость

Схема продаж

(прямые / дилеры / партнеры)

Факторы влияющие на стоимость

(что вы будете делать сами, а что отдавать на аутсорсинг и субподряд. Какие риски и преимущества вашего подхода.

Как это соотносится с бизнес-моделью конкурентов, насколько это эффективно)



Раздел 7. Конкуренция

1. Как вы видите своё отличие от конкурентов (прямых и косвенных)?
2. Что делает вас уникальными или помогает защитить свою территорию?
3. Насколько легко вас скопировать?
4. Вы действительно отличаетесь?



Раздел 8. Маркетинг

Главный вопрос этого раздела:

КАК ВЫ ДОСТУЧИТЕСЬ ДО КЛИЕНТОВ?

Есть ли у вас чёткое понимание проникновения на рынок?

- Каналы?
- Стоимость привлечения?
- Оценка эффективности?

Желательно 1 слайд



Раздел 8. Команда проекта

**Расскажите о вас и о тех , кто работает с вами?
Это точно те, кто приведёт проект к успеху?**

**Чтобы не перегружать слайд расскажите о 3-4 ключевых
людях + 1-2 ментора**

- фото
- имя и фамилия
- роль в команде
- кратко релевантный опыт (технологический, предпринимательский)



Раздел 8. Ваши достижения

В порядке значимости для успешного бизнеса:

- продажи;
- инвестиции;
- патенты;
- соглашения о сотрудничестве;
- опытные образцы;
- победы на конкурсах;
- грамоты, дипломы, благодарственные письма.



Раздел 9. Инвестиции

Сколько потребуются инвестиций?

На что пойдут инвестиции?

Какие раунды?

Какие результаты будут достигнуты
ROI, выход инвестора?

Предложение для инвестора

Раздел 10. Контактная информация

ФИ(О) контактного лица

телефон

электронная почта

ссылка на сайт