

фрии

Harvest

Шаблон презентации

Санкт-Петербург, 2016



Мы делаем проект (**название**), помогающий пользователям (**описание аудитории**) решать проблемы (**формулировка проблемы**) при помощи (**технология и секретный соус**)

Например: Я делаю Акселератор ФРИИ, помогающий стартапам быстро доходить до Seed-инвестиций при помощи лучших бизнес-практик рынка.

Содержание:

- Сегментация клиентов на несколько частей
- Выделите ключевые параметры целевой аудитории
- Необходимы специфические черты, сужающие круг клиентов (например, не просто гостиницы, а «гостиницы от 2 до 40 номеров», «ритейл от 50 торговых точек» и т.д.)

Например: e-commerce от 100 доставок в день

Содержание:

- Приведите 2-4 пункта, обозначающие проблему, с которой сталкивается ваш потенциальный клиент.
- Расскажите короткий кейс боли (можно личный кейс)
- Опишите стоимость проблемы для клиента в деньгах, времени, усилиях
- Возможны несколько целевых аудиторий с разными проблемами (не берите более 2-х ЦА)

Проблема

Например:

Мошенничество в сфере страхования



Страхование задним числом с ущербом **270 000** руб.

Страхование задним числом с последующим получением страховой выплаты;

Клиент, не имеющий полис КАСКО, страхует разбитый автомобиль задним числом. Затем получает страховую выплату с помощью отредактированных фотографий.



www.smtdp.de

2

Содержание:

- Key Visual: основное изображение, символизирующее суть проекта
- Краткий текст о сути проекта до 2-х предложений 3-4 ключевых аспекта предлагаемого сервиса

Как это работает

Содержание:

- Пошагово опишите как именно работает ваш бизнес.
- Если потребуется, сделайте схему.
- Важно рассказать кто кому и за что платит деньги и как он это делает.

Содержание:

- Расскажите об основных конкурентах и ваших конкурентных преимуществах
- Альтернативные решения
- Здесь может быть только указание компаний или сервисов, а может быть табличка со сравнительными характеристиками.

Содержание:

- Покажите расчет рынка для вашего сервиса.
- Не одной цифрой, а с объяснением как посчитали.
- Не забывайте, что для того, чтобы он был более точным, расчет нужно делать как «сверху» так и «снизу»

*Например: 120 млрд. руб.: 2000 ритейлер-компаний со средним количеством в 500 торговых точек с каждой точки средняя сумма 10 тыс. руб ежемесячно
Темп роста 10% в год, к 2020 году составит 212 млрд. рублей*

Текущее состояние компании

Содержание:

- Если вы знаете и умеете посчитать ключевые метрики вашего бизнеса, покажите их на этом слайде

Показатель	
MAU	
DAU	
LTV	
CPA	
ARPU	
ARPPU	
CAC	
Revenue	
Burn Rate	
Churn Rate	

Содержание:

- 6-12 ключевых активностей до конца 2015 года и эффект от этих действий (в деньгах)
- Количественные KPI, которые планируется достичь к концу 2015
- Активности, запланированные на время заочного акселератора (ближайшие 2 месяца)
- Планируется ли участие в очном акселераторе ФРИИ?

*Напишите планы развития на программу
Заочной акселерации.*

1. Чего вы добьётесь через месяц
2. Чего вы добьётесь к окончанию программы.
3. Какие критерии оценки достижения?

Содержание:

- Обозначьте 3-4 ключевые фигуры компании
- Укажите зоны ответственности и бэкграунд (опыт)

фрии

Санкт-Петербург, 2016