

Kopalnia Startup'ów

Startup XXXXXX

Formatka Pitch Deck'a



Firma

- Jaka jest misja firmy/zespołu?

Opisz w jednym zdaniu firmę/zespół i to czym się zajmuje.

Problem & Rozwiązanie

- Jaki problem mają klienci w obszarze, który podejmuje innowacja?
- Czy jest obecnie na rynku problem lub potrzeba, które nie są zaadresowane?
- Na czym polega unikalność sposobu w jaki prezentowana innowacja rozwiązuje problemy klientów?

Wartość projektu (Value Proposition)

- Co projekt oferuje dla (przyszłych) klientów?
- Zdefiniuj i oceń konkretne korzyści jakie klienci otrzymają wybierając prezentowany produkt lub usługę?

Możliwości i Ryzyko Rynkowe

- Jaki jest potencjał rynkowy (w tym określ czy jest on krajowy/ międzynarodowy)?
- Jak oceniana jest wielkość rynku docelowego i jaką jego część zamierza zdobyć nowy produkt /usługa?
- Wyjaśnij jak prezentowany produkt/usługa będzie odpowiadać na potrzeby rynku.
- Wskaż główne ryzyka związane z wprowadzeniem innowacji na rynek i jak planowane jest przeciwdziałanie im.

Konkurencja

- Określ istniejącą konkurencję oraz to jak pozycjonuje się innowacja w porównaniu z nią?
- W jaki sposób prezentowane rozwiązanie wygra z konkurencją?

Model biznesowy

- Jaki jest model biznesowy prezentowanego rozwiązania? W jaki sposób będzie ono generować przychody?
- Określ model przychodów, cennik, strukturę kosztów oraz kiedy planowane jest pojawienie się przychodów.

Strategia komercjalizacji i działań marketingowych.

- Jaki jest plan dotarcia do partnerów wczesnowdrożeniowych /pierwszych klientów by wejść na rynek?
- Podaj przybliżoną ocenę momentu w którym innowacja będzie gotowa do wdrożenia na rynek (*time to market*), określ czy konieczne jest próbne wdrożenie na zasadzie pilotażu (*proof of concept*)

Prognozy finansowe

- Czy rozwiązanie jest już w sprzedaży ? Czy są już pierwsi klienci?
- Czy masz już plany/przewidywania dotyczące pozyskania inwestycji (np.: Anioły Biznesu, Venture Capitals, Kapitał Publiczny etc.)?
- Na co przeznaczone zostaną pieniądze otrzymane w ramach nagrody z konkursu?
- Podaj informacje dotyczące poziomu i rodzaju inwestycji, które udało się pozyskać do tej pory (jeśli takie istnieją)?

Zespół

- Kluczowi członkowie zespołu (np.: założyciele, partnerzy, doradcy)?
- W jaki sposób przekonasz oceniających, że zespół posiada determinację, siłę i umiejętności by osiągnąć komercyjny sukces prezentowanej innowacji?
- Jakie są dotychczasowe sukcesy biznesowe zespołu (lub jego członków)?

Podsumowanie

- Podsumowanie zamykające prezentację. Jakie chciałbyś zostawić ostatnie wrażenie?