|  |  |
| --- | --- |
| **ФИО участника** |  |
| **Наименование проекта** (не более 80 символов) |  |
| **Краткое описание** (не более 120 символов) |  |
| **Описание проекта** |  |
| **Большая идея**Рекомендуем заполнять этот пункт в самом конце.Большая идея - емкая фраза, которая одновременно отвечает на вопросы:- зачем мы это делаем?- почему это важно?- к чему мы стремимся? |  |
| **Потребность клиента**Какое затруднение разрешает ваш продукт? |  |
| **Решение проблемы**Опишите, каким образом ваш продукт разрешает проблему клиента? |  |
| **Бизнес-модель**Какое уникальное свойство есть у вашего продукта?Как ваш проект будет зарабатывать?Основные источники доходов/расходовЕсть ли у вашего продукта/проекта прототип? |  |
| **Следующие шаги**Чего вы планируете достичь через 1 месяц, 6 месяцев, 1 год?Опишите шаги достижения этих целей |  |
| **Предположения/допущения**Какие предположения/допущения вы делаете, планируя развитие проекта?Какие гипотезы вы планируете проверить? |  |
| **Финансовый прогноз**В перспективе года:- какие затраты необходимы для реализации проекта?- какие доходы вы планируете получить?- когда планируете выйти на точку безубыточности? |  |
| **Риски**Какие риски могут повлиять на развитие проекта?Способы их преодоления |  |
| **Целевая аудитория**Кто ваш клиент?Какие свои потребности он удовлетворяет с помощью вашего продукта?Какие онлайн-ресурсы посещает, где черпает важную информацию?Какие каналы коммуникации наиболее эффективны в работе с ним? |  |
| **Конкуренты**Какие компании наиболее успешны в рамках вашей ниши?Каковы сильные и слабые стороны этих компаний?В чем ваше ключевое отличие от конкурентов? |  |
| **Размер целевого рынка**Каков общий объем целевого рынка? (сколько клиентов нуждается в вашем продукте)Каков доступный объем целевого рынка? (сколько клиентов готово купить ваш продукт)Каков реально достижимый объем целевого рынка? (кто и сколько реально будет у вас покупать/сколько вы сможете создать и продать) |  |
| **План выхода на рынок**Какое предложение вы будете транслировать на рынок?Каким образом рынок увидит ваше предложение среди других?Каким образом вы сформируете первые продажи и дальнейший спрос на продукт? |  |
| **Команда**Расскажите, чем занимается каждый член вашей команды в рамках проекта и в жизни |  |
| **Презентация**Приложите презентацию для защиты проекта на конкурсах. Презентацию можно изменить до защиты на битве проектов. |  |