

Требования к презентации стартапа и видеопрезентации Участников/команд Участников в Заявке на участие в Конкурсе

1. Требования к содержанию и структуре презентации заявленного стартапа в Заявке на участие в Конкурсе:

1.1. Презентация должна состоять не более чем из 15 слайдов и обязательно сохраняется и загружается в формате PDF, в соответствии с Шаблоном презентации представленном в Приложении 3 к настоящему Положению.

1.2. В структуру презентации входит:

- представление стартапа (титульный слайд), кроме названия на слайде также размещаются логотип, описание и слоган стартапа;
- проблема (краткое описание существующей на рынке проблемы, которую должен решить данный стартап. Актуальность проблемы должна быть обоснована и подтверждена статистикой, маркетинговыми исследованиями и другими данными);
- решение (предлагается обоснование для решения проблемы, дается описание продукта (технологии или услуги) с целью реализации стартапа);
- уникальность идеи стартапа (результаты тестирования гипотезы, в том числе исследование потребностей клиента с помощью проведения специальных «глубинных» интервью);
- описание продукта/технологии или нового вида услуг (если это материальный продукт или технология, необходимо добавить профессиональные фотографии. Можно включить изображения отдельных компонентов или вид в разрезе, чтобы подробнее рассказать о материалах и особенностях продукта или технологии. Если продукт – это приложение или онлайн-сервис, нужно предоставить скриншоты, отражающие его уникальность, а также патенты на изобретение (при их наличии). В том числе это могут быть QR-коды для ознакомления с продуктом или технологией);

– результаты тестирования минимально жизнеспособного продукта в разрезе, например: 1 мес., 2 мес., 3 мес. (отражаются полученные результаты проведенных (но не планируемых) исследований; представляются качественные и количественные критерии оценки минимально жизнеспособного продукта и соответствие результатов тестирования заявленным критериям. Указываются методы сбора обратной связи в рамках тестирования и методика сбора данных тестирования по количественным критериям, в том числе проведение проблемных и глубинных интервью, формулируются гипотезы и выводы. Также информация может быть дополнительно представлена в виде ссылок на прототип и/или на более детализированные материалы о проведенных исследованиях);

– бизнес-модель стартапа (обоснование выбора бизнес-модели и ее представление (например: уникальное ценностное предложение, основные бизнес-процессы, ключевые ресурсы, отношения с клиентами, каналы сбыта и коммуникации, ключевые партнеры, сегменты потребителей, структура издержек и потоки доходов, соответствие бизнес-модели целям стартапа, в том числе рыночной нише и потенциалу масштабирования, а также сравнение с конкурирующими моделями и др.);

– анализ рынка (на слайде указывается, на какой рынок ориентируется стартап, а также приводятся данные о его анализе, объеме и темпах развития рынка в перспективе на несколько лет, в том числе прогнозные показатели);

– анализ конкурентов, их вероятных действий и конкурентной среды (указывается информация об основных конкурентах и проводится анализ, по каким показателям создаваемый стартап будет иметь/имеет превосходство и какие действия следует предпринять для обеспечения конкурентных преимуществ стартапа);

– финансовые показатели стартапа (раскрываются: комплексная финансовая модель стартапа, план доходов и расходов, расчет прибыли

и убытков, расчет зоны устойчивого роста, расчет потребности в оборотном капитале, расчет потребности в финансировании, анализ «точки безубыточности», анализ чувствительности, расчет основных показателей юнит-экономики и др.);

– рост/дорожная карта (отражается: операционная перспектива проекта, количественные цели и ожидаемые финансово-операционные результаты на среднесрочный период, детализированный план ближайших действий с выделением ключевых контрольных точек и с акцентом на уже достигнутые результаты и текущее состояние проекта);

– риски (разработанный план контроля рисков и минимизации ущерба при наступлении неблагоприятного результата – описание возможных рисков, существующих на рынке для стартапа, которые могут негативно повлиять на успех стартапа (изменение конъюнктуры, появление новых технологий, деятельность конкурентов, уход ключевых сотрудников и т.п.);

– инвестиции (указываются: необходимый объем инвестиций, цели инвестирования, ожидаемый результат для развития стартапа. Формируется конкретный запрос к инвестору с раскрытием продаваемой доли и обоснованием стоимости компании).

2. Требования к видеопрезентации Заявителя/команды Заявителей в Заявке на участие в Конкурсе.

2.1. Видеопрезентация — это представление команды выпускной квалификационной работы в формате «Стартап как диплом» и краткая характеристика каждого участника команды стартапа, которые указаны в Заявке на участие в Конкурсе, а также обязательные ответы на следующие вопросы:

- В чем уникальность Вашего стартапа?
- Почему Вы выбрали защиту выпускной квалификационной работы в формате «Стартап как диплом»?

Длительность видеопрезентации должна быть не более двух минут.

Технические рекомендации к видеопрезентации:

1. Формат видео: видеопрезентация должна быть записана горизонтально в одном из следующих форматов — MP4, AVI, MOV, или WMV. Рекомендуемое разрешение — не ниже 720p (HD), предпочтительно 1080p (Full HD).

2. Композиция кадра: средний план, расположение спикеров по центру кадра.

3. Аудио: используйте микрофон или петличку для лучшего качества звука. Звук должен быть чистым и разборчивым. Постарайтесь записывать видео в тихом помещении, чтобы избежать посторонних шумов. Если добиться чистого звучания не удалось, пожалуйста, наложите субтитры на видеоряд.

4. Фоновая обстановка: используйте нейтральный фон. Не перегружайте кадр лишними предметами.

2.2. Видеопрезентация предоставляется в формате ссылки для скачивания и просмотра на доступные в Российской Федерации файлообменники.

2.3. Предоставленные ссылки должны быть активны в течение всех Этапов проведения Конкурса и открыты для просмотра Экспертной комиссии и Жюри Конкурса.