



Prezentacja Innowacji

Pitch-deck (prezentacja dla inwestorów) jest wystandaryzowaną formą komunikacji, krótką, zawierającą określone kategorie informacji. Prezentację należy przedstawić w formacie PDF lub PPT(X).

1. PROBLEM / POTRZEBA

- wyjaśnij jaki problem chcesz rozwiązać, posiłkując się liczbami i pokazując go z perspektywy konkretnego klienta/użytkownika końcowego. Nazwij problem/potrzebę; wyjaśnij jak jest ważny (skutki w odniesieniu do jednostki/społeczeństwa, ekonomiczne, środowiskowe itp.); pokaż, że w najbliższych latach będzie to ważny problem (tendencje, prognozy); opisz jak problem/potrzeba jest adresowana dziś. Użyj punktów, nie używaj zbyt wielu słów, podaj liczby/statystyki, powołaj się na raporty;

2. ROZWIĄZANIE

- nazwij rozwiązanie - powiedz nad czym pracujesz; wymień najważniejsze jego cechy – te, które różnicują je od produktów/substytutów istniejących na rynku, na których będzie budowana przewaga konkurencyjna, w tym chronione IP jeśli istnieje. Czy Twoje rozwiązanie rozwiązuje też inne potrzeby/problemy? Przedstaw krótką specyfikację, wizualizację, opis, diagram, infografikę, zdjęcie. Skup się na cechach istotnych z perspektywy użytkownika;

3. KONKURENCJA

- opisz kluczowe produkty/usługi, firmy z którymi będziesz konkurować; obszary Twojej przewagi na konkurencją; obszary przewagi konkurencji; bariery wejścia dla konkurencji (np. IP, know how);

4. RYNEK

- opisz jak duży/wartościowy jest rynek, ile ten rynek jest/będzie warty wg. danych rynkowych/raportów/prognoz; jak szybko zmienia się rynek? W jakich obszarach przewidywane są największe zmiany / rokowane nadzieje? pokaż, że jest to obszar wart uwagi; użyj liczb/statystyk, wykresów, map, schematów;

5. ZESPÓŁ I PARTNERZY

- przedstaw ludzi – pomysłodawców i kluczowy personel, ich kompetencje, doświadczenie, w tym biznesowe, dotychczasowe osiągnięcia – w szczególności te istotne dla sukcesu projektu; pokaż, że zespół posiada kompetencje niezbędne do osiągnięcia sukcesu, lub że wiesz jak je uzupełnić - pokaż otwartość na nowych członków zespołu; przedstaw partnerów i ich potencjalny / deklarowany wkład do projektu.