**1. Целевая аудитория**

**Чек-лист для питча**

* Понимаете ли вы, кто целевая аудитория вашего продукта?
* Достаточно ли велик размер целевого рынка/потребительского сегмента?
* Есть ли тенденция роста в этом сегменте?
* Является ли данный потребительский сегмент сегодня недостаточно обслуживаемым на рынке?
* Станет ли данный клиентский сегмент новым источником денежного потока?

**2. Определение проблемы**

* Объясните свое решение максимум в 3 предложениях;
* Покажите визуальный макет или прототип вашего решения;
* Визуализируйте, как ваш клиент будет взаимодействовать с вашим решением;
* Объясните, как ваше решение обеспечивает ценность для разных заинтересованных сторон;
* Определите, почему ваше решение лучше существующих.

**3. Нестандартное мышление**

* Укажите основные ключевые заинтересованные стороны в бизнес-модели;
* Объясните, каким образом вы будете зарабатывать деньги(какая бизнес-модель);
* Определите общий объем целевого рынка;
* Сделайте высокоуровневую оценку денежных потоков;
* Укажите основные предпоссылки (% от захваченного рынка и т. д.).

**4. Потенциальная ценность для бизнеса**

* Создавайте доверие на протяжении всего вашего выступления, постоянно отвечая на вопрос: «Откуда ты это знаешь?»;
* Укажите, с кем вы разговаривали, какие эксперименты проводили и чему научились;
* Укажите, почему вы верите в свое решение;
* Объясните, почему это будет работать и почему может потерпеть неудачу;

**5. Личные характеристики**

* Укажите дорожную карту, которой планируете следовать;
* Какие основные гипотезы вы хотите проверить с помощью MVP;
* Какие инвестиции необходимы для развития проекта (затраты, люди, ресурсы, ...);
* Как вы планируете масштабировать проект;



* Расскажите свое краткосрочное видение в первые 6 месяцев.

5 ключевых элементов, показанных в этом

инструменте, должны присутствовать в каждом выступлении.

Данный чек-лист

поможет вам создать мощный питч.

Используйте приведенный выше шаблон, чтобы разработать логический питч и не забыть включить все важные вопросы.

+7 495 435 45 56

startup-lab.ru

[info@startup-lab.ru](mailto:info@startup-lab.ru)