

АКСЕЛЕРАТОР ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СТАРТАПОВ  
ОТ ЛИДЕРОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

# Build UP

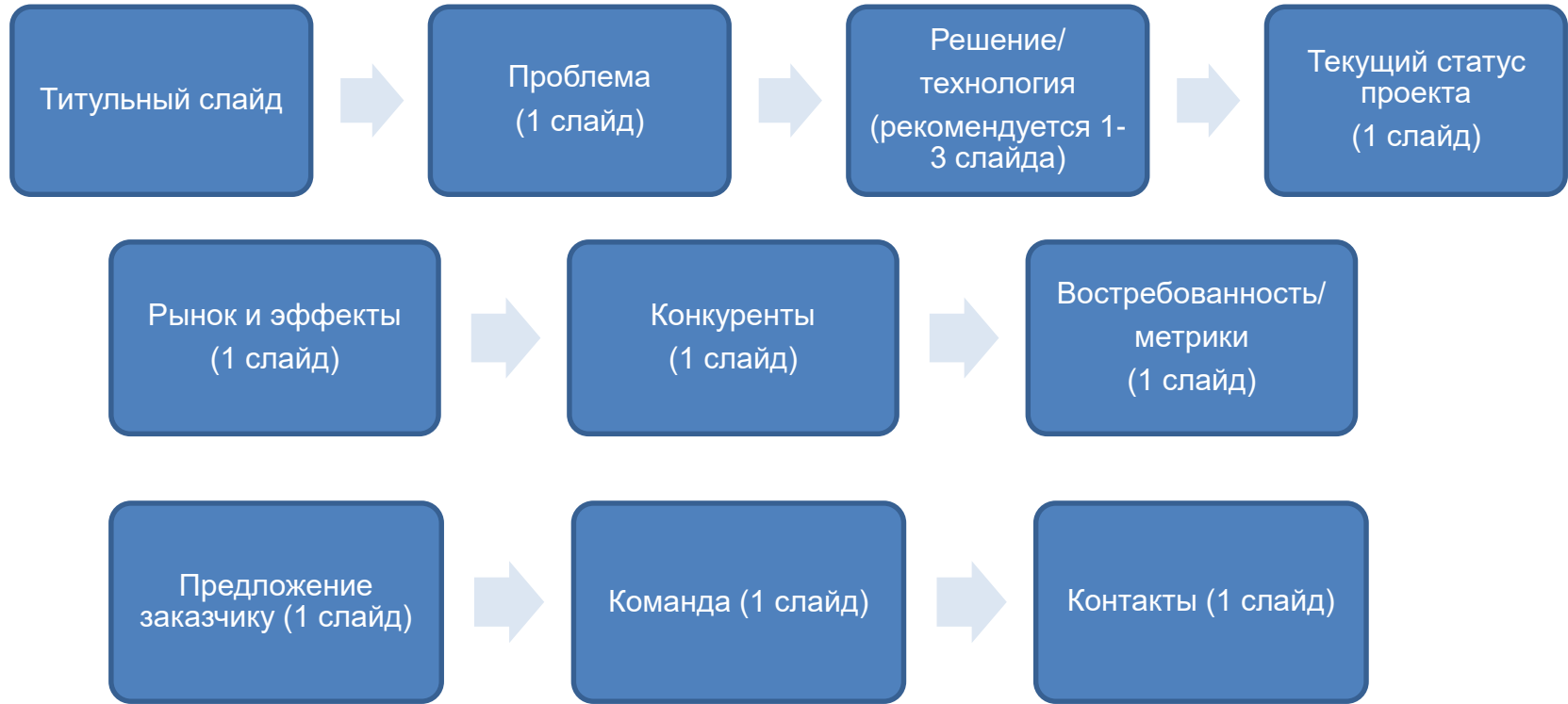
***КАК ПОДГОТОВИТЬ И  
ПРЕДСТАВИТЬ СВОЙ ПРОЕКТ  
ЗАКАЗЧИКУ В SELECTION DAY***

# Подготовка презентации. Рекомендации

- Цель – показать Ваш проект заказчику, сделать это кратко и просто.
- Данный документ - не про то, как делать слайды, а про то, о чем они должны рассказывать.
- В дальнейшем Ваша презентация будет дополнять ваше выступление перед заказчиком.
- Не обязательно использовать эти цвета, шрифты, форматирование и пр.
- Дизайн вашей презентации – возможность выделиться и привлечь внимание к своему проекту. Поэтому, возьмите Вашу презентацию (если она у Вас уже существует) и постарайтесь переструктурировать ее так, чтобы она содержала информацию в соответствии с разделами данного шаблона.
- Рекомендуется придерживаться разделов, указанных в данном шаблоне и последовательности их изложения в презентации.
- Не размещайте на слайде много текста, используйте буллиты – не более 5-7 на слайд, не более 5-7 слов в каждом.
- Используйте простой и крупный шрифт.
- Используйте фотографии, иллюстрирующие ваш проект, технологию. Не жалейте времени на поиск хороших фото.

# Структура Вашей презентации

Рекомендация:



- Покажите название и логотип вашей компании.
- Тизер/one-liner - в одной фразе о вас должно быть понятно, чем вы занимаетесь
- Помните, что это первый слайд, который произведет первое впечатление о вас.



- Какую проблему и для кого вы решаете?
- Если проблем/сегментов много – выберите несколько главных.
- Правильно фокусируйтесь и делайте акценты. Приведите цифры, доказывающие актуальность проблемы (как много людей или компаний с ней сталкиваются)
- Расскажите как проблема решается сегодня
- Реально существующая и правильно идентифицированная проблема – основа успеха вашего проекта. Убедитесь, что донесли ее до аудитории.

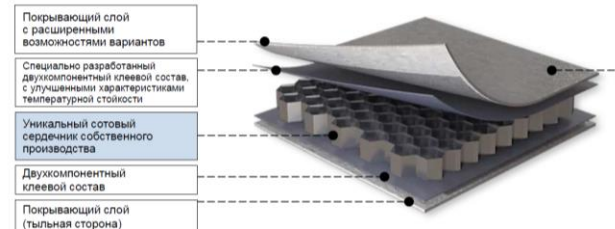


- Суть предлагаемого решения
- Как ваш проект решает проблему клиента/заказчика – на каком «секретном соусе» основано ваше решение. Не углубляйтесь в детальные объяснения.
- Если есть IP – скажите об этом.
- Покажите модель работы с клиентом. (Что продаете? В какой форме?)
- Какую выгоду получит клиент от использования вашего продукта (бизнес-эффект)



- Какая технология/технологии используются в вашем решении
- В чем инновационность
- Покажите почему ваше решение проблемы лучше других
- Как технически реализован продукт
- Как решение разворачивается (в контуре или SaaS решение) и интегрируется с другими системами, если это применимо
- Можно отразить технологию на нескольких слайдах

**Уникальная сотовая панель Aludecore**  
собственной технологии производства



Покрывающий слой с расширенными возможностями вариантов

Специально разработанной двухкомпонентный клеевой состав, с улучшенными характеристиками температурной стойкости

Уникальный сотовый сердечник собственного производства

Двухкомпонентный клеевой состав

Покрывающий слой (тыльная сторона)

2м x 12 м  
Максимальные габариты

260 мм  
Минимальный радиус

- Адаптивность к любой подсистеме
- Любой финишный слой
- Прочность
- Легкость
- Экономичность
- Пожаробезопасность
- Производим от 20 тысяч кв.м. в месяц
- Полностью импортозамещающее производство

Комплексное программно-аппаратное решение для промышленной безопасности. Состоит из собственного IoT-модуля и ПО для обеспечения непрерывного контроля и аналитики

**Каска с модулем**  
Автономное время работы – до 5 рабочих дней (контроль ношения каски, SOS, детекция падения/ударов, позиционирование (GPS/ГЛОНАСС/BLE)



**Умные часы на LoRaWAN**  
Данные о здоровье – пульс, температура тела, шаги, сон



**Базовая станция**  
Радиус действия — до 20 км  
Работает на частотах – 863-870 МГц  
Протокол передачи данных — LoRaWAN  
Шифрование протоколом AES-256



**Платформа позиционирования персонала Protecta**  
On-premise



**BLE маяк**  
Позиционирование персонала внутри помещений, контроль работы на высоте + Контроль «Привязи»



Мы оцифровываем вашу стройплощадку, чтобы вы получили ответы на ключевые вопросы:

- Где мои люди и чем они заняты прямо сейчас?
- Как оптимизировать расходы на персонал и избежать простоев?
- Соответствует ли среда (температура, влажность) нормам критичных работ?
- Соблюдают ли они нормы ОТИТБ?

- Стадия готовности продукта
- Наличие оформленной интеллектуальной собственности
- Проведенные испытания
- Наличие пилотных внедрений или продаж. С кем из заказчиков уже работаете.

- Каков примерный объем вашего целевого рынка и прогноз его динамики?
- Какова ваша текущая доля на рынке и план по ее увеличению на перспективу 3-5 лет?
- Дайте заказчику возможность оценить масштаб/ потенциальный эффект от сотрудничества.
- Один из способов – покажите эффект от внедрения на кейсах.

- Что и у кого покупает ваш потенциальный клиент сейчас для решения своей проблемы?
- В чем преимущество вашего решения перед конкурентами?
- По каким важным для пользователя параметрам вы их превосходите?
- Идеальный вариант: таблица с основными метриками вашими и конкурентов, покажите 3-7 конкурентов, внятно покажите свое превосходство. Если конкурентов совсем много, то покажите самых успешных. Выбирайте реальных конкурентов

# Пример оформления слайда Конкуренты

Раздел 6

Технология	Ваш продукт	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
Язык	Мультиязычность	Мультиязычность	Мультиязычность	Мультиязычность
Интеграционные сервисы с ERP	SAP, 1C, Oracle	Нет	SAP Cloud	SAP Cloud
Бизнес-модель				
Сертификации ERP	SAP Global	Нет	SAP Global	SAP Global
Стоимость лицензий (на гользователя)	Указываем цифру	Указываем цифру	Указываем цифру	Указываем цифру
Размещение	Cloud/ On-prem	Cloud/ On-prem	Cloud	Cloud

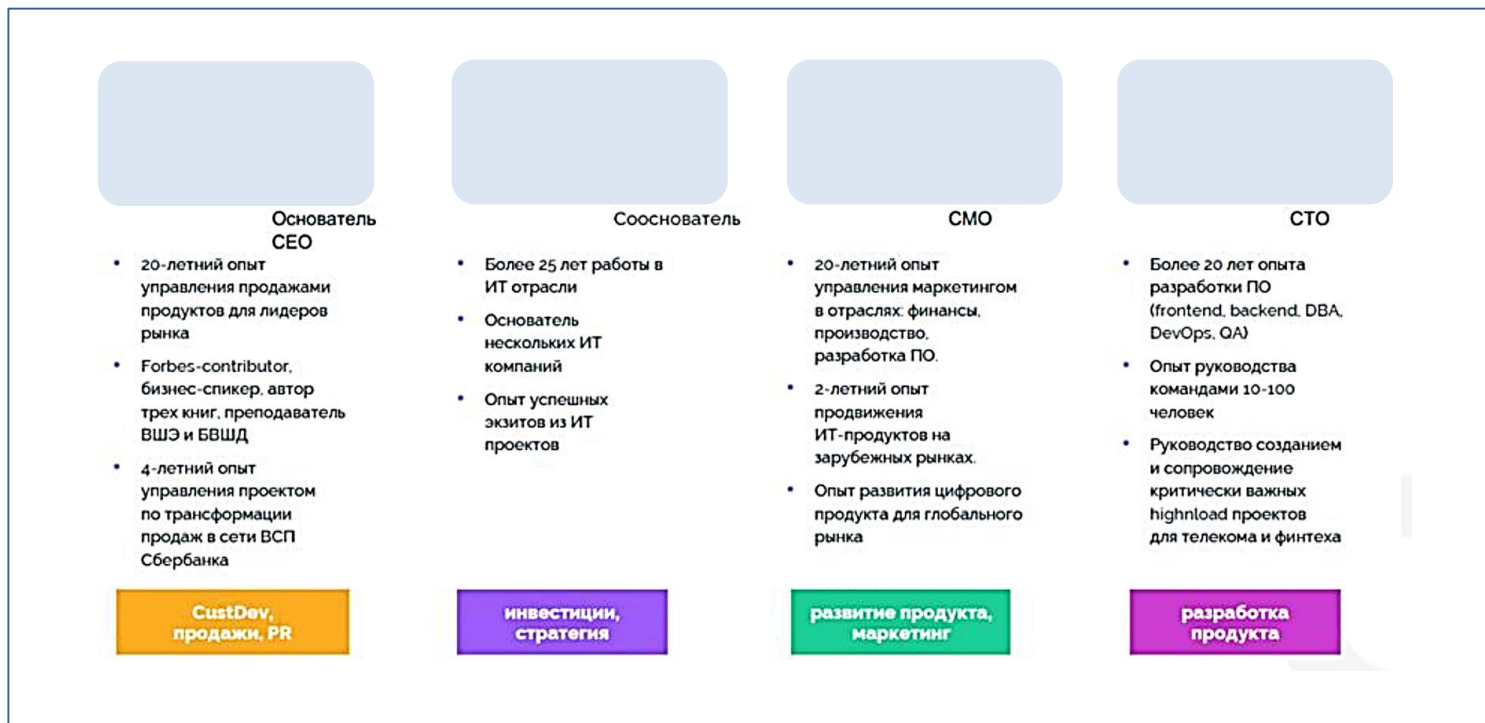
- Покажите заказчику, что ваш проект успешен. Чего добились (только ключевые показатели)?
- Кейсы использования продукта на рынке.
- Один из способов - постройте простой линейный график жизни вашего проекта от идеи до сего дня. Покажите, как вы оказались там, где Вы сейчас: какие инвестиции привлечены или планируется привлечь, какие успехи достигнуты.



- **Важный слайд: Ваше предложение заказчику.**
- План/ дорожная карта реализации вашего предложения: «где мы хотим оказаться? -> как мы туда попадем?»
- Чего хотите добиться за время акселерационной программы?
- Один из способов - постройте простой линейный график жизни вашего проекта – от сего дня до достижения цели на акселератор или на несколько лет вперед.
- На этом графике – основные вехи с датами, основные показатели эффективности, потребности и задачи.



- Не надо много текста и регалий: выделите ключевых людей и те их компетенции, релевантные для данного проекта.
- Самый сильный аргумент – опыт. Успешно внедренные разработки, реализованные ранее проекты, опыт работы в индустрии.



- Все презентации останутся в библиотеке заказчика. Даже если Вы не пройдете отбор в акселерационную программу, дайте ему возможность найти Вас в случае заинтересованности – поставьте свои контакты на последний слайд. Имя, телефон, мейл.