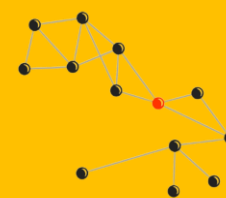


SKUTECZNA PREZENTACJA PRZED INWESTOREM


- INNOCEL SPÓŁKA CELOWA UNIWERSYTETU
JAGIELLOŃSKIEGO
- CENTRUM TRANSFERU TECHNOLOGII CITTRU
- AKADEMICKI INKUBATOR PRZEDSIĘBIORCZOŚCI



Akademicki
Inkubator
Przedsiębiorczości UJ

NAZWA PROJEKTU

Opis projekt jednym zdaniem

 Pamiętaj, że czasami po godzinnej prezentacji potencjalny inwestor nadal może nie wiedzieć co jest przedmiotem projektu – więc takie jedno zdanie wprowadzające jest bardzo przydatne

PROBLEM/POTRZEBA RUNKOWA

- Nazwij główny problem/potrzebę
- Wyjaśnij jak ważny to jest problem – np. jakie to ma skutki w odniesieniu do jednostki i/lub globalne, ekonomiczne, wpływ na społeczeństwo, środowisko
- Podaj liczby/statystyki
- Pokaż że w najbliższych latach będzie to ważny problem – jaka jest tendencja, jakie są prognozy, powołaj się na raporty
- Opisz jak problem/potrzeba jest adresowana dziś

Zrób to w punktach – nie używaj zbyt wielu słów

ROZWIĄZANIE

- Nazwij je
- Wymień najważniejsze cechy produktu/usługi – te które różnicują go 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?
- Jeżeli możliwe przedstaw krótką specyfikację, wizualizację

RYNEK

- Jaki jest duży/wartościowy jest rynek – np. rynek diagnostyczny w całości, rynek diagnostyki cukrzycy, ile ten rynek jest/będzie warty wg. danych rynkowych/raportów/prognoz
- Postaraj się go opisać za pomocą pojęć:
 - TAM – (total available market) - całkowity to rynek, który jest określony poprzez wartość (liczbę) produktów lub usług w kategoriach związanych z modelem biznesowym firmy
 - SAM - Serviceable available market rynek docelowy dostępny - określa się tę część całego rynku (czyli TAM), która jest zagospodarowana przez produkt lub usługę analogiczną do analizowanego biznesu
 - SOM - Serviceable obtainable market - rynek docelowy twojej firmy.
- Jak szybko zmienia się rynek, w jakich obszarach są największe zmiany/poszukiwania/nadzieje – liczy, statystki, pokaż że jest to obszar wart uwagi

Użyj liczb, wykresów, map, schematów

KONKURENCJA

- Opisz kluczowe:

- Produkty/usługi

- Firmy

z którymi będziesz konkurować

- Obszary twojej przewagi na konkurencją

- Obszary przewagi konkurencji nad nami

- Bariery wejścia dla konkurencji (np. IP, Know how,)

MODEL BIZNESOWY

- Pokaż jak masz pomysł na monetyzację biznesu/zarabianie pieniędzy
- Kto będzie twoim klientem – osoba prywatna, instytucja, inny biznes
- Komu będziesz i za co wystawiał faktury – za co przychody
- Jakie produkty/usługi będziesz oferować i w jakiej kolejności
- Podstawowe kanały dystrybucji

**Pamiętaj – nie zawsze końcowy użytkownik twojego produktu
i usługi to twój płatnik!
ROZRÓŻNIJ TO**

ZESPÓŁ I PARTNERZY

- Przedstaw ludzi – pomysłodawców, kluczowy personel który już masz, ich kompetencje, doświadczenie, w tym biznesowe, dotychczasowe osiągnięcia – w szczególności kluczowe dla sukcesu projektu
- Pokaż że jest kompletny i kompatybilny – że masz na pokładzie wszystkie kompetencje niezbędne do sukcesu, w tym biznesowe lub wiesz kogo Ci brakuje i kogo szukasz i wiesz jak go znaleźć, pokaż otwartość na nowych członków zespołu
- Przedstaw partnerów i ich potencjalny/deklarowany wkład do projektu – instytucje , partnerzy branżowi , partnerzy finansowi

ZREALIZOWANE DZIAŁANIA i PONIESIONE NAKŁADY & DZIAŁANIA PLANOWANE

- Zrealizowano
- Do zrealizowania

POTRZEBY I PROPOZYCJA INWESTYCYJNA

Wyraź swoje potrzeby:

- Zapotrzebowanie na kapitał (ile)
- Przeznaczenie kapitału oraz okres wydatkowania (ew. transze)
- Zakładane dodatkowe finansowanie w przyszłości (szacunkowa wielkość oraz przeznaczenie)
- Ewentualne potrzeby nie-kapitałowe: (uzupełnienie zespołu, księgowość, prawne)

Co mu oferujesz w zamian – oferta inwestycyjna:

- Udział w zysku
- Udziały w spółce
- Możliwość wyjścia z inwestycji

JEŻELI POSIADASZ DODAJ:

- Podstawowe ryzyka i sposoby ich mitygacji
- Szczegółowy harmonogram rzeczowo-finansowy (zadania & nakłady)
- Harmonogram osiągnięcia kamieni milowych

**DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ
I ZAPRASZAMY
DO WSPÓŁPRACY!**

IMIĘ I NAZWISKO | SPÓŁKA

DANE KONTAKTOWE

(MAIL ORAZ TELEFON KONIECZNIE
+ STRONA WWW JEŚLI JUŻ JEST)

