

■ Логотип компании

# Наименование проекта

Наименование инициатора проекта

# Инвестиционное предложение

■ Город, регион, дата



Единое окно  
инноваций –  
[select@ros-voir.ru](mailto:select@ros-voir.ru)

# Оглавление и правила заполнения

---

1. Резюме проекта
2. Продукт и решаемая проблема
3. Рынок и конкуренция
4. Бизнес-модель и стратегия развития
5. Технологии, производство и активы
6. Финансовые прогнозы и экономика проекта
7. Инвестиции и структура сделки
8. Инициаторы проекта: команда и контакты

## Правила заполнения:

- заполнение каждого пункта (пункты, не применимые для проекта отмечаются фразой «не применимо»)
- предоставление достоверной информации
- минимальный кегль – 6
- минимальный интервал – одинарный
- в случае, если информация не размещается на одном слайде, допускается создание дополнительного слайда с аналогичным заголовком (не более одного)
- обязательно указание ссылок на источники по приводимым сторонним оценкам, мнениям, либо обоснование методики расчета приводимых оценок
- все оценки приводятся в рублях (с использованием комфортного порядка значений)

# Резюме проекта

## Инициаторы проекта:

- Название компании и род деятельности и/или физические лица, основатели и/или акционеры бизнеса

## Продукт и решаемая проблема:

- Краткое описание продукта (или сервиса)
- Какие проблемы на рынке решает, их актуальность

## Рынок и конкуренция, бизнес-модель:

- Целевой рынок продукта и оценка его объема
- Целевая доля проектной компании (и срок достижения)
- Конкуренты
- Конкурентные преимущества компании / проекта
- Краткое описание бизнес-модели проекта (схемы коммерциализации)

## Технологии и активы:

- Технологическая направленность проекта
- Активы, включая нематериальные (при наличии)

## Краткие финансовые показатели проекта:

Прогноз, руб.	1й год	2й год	3й год	4й год	5й год
Выручка					
Чистая прибыль					

## Оценка стоимости Проекта/Компании:

- Стоимость бизнеса, в который привлекается финансирование для реализации Проекта, и/или стоимость Компании, и/или стоимость активов, включая НМА (на основе собственной инвест. модели, данных независимой оценки, сравнимых оценок, другое - для долевого финансирования и долгового, предполагающего залог долей)

## Запрашиваемое финансирование:

- Объем и график необходимого финансирования
- Наличие соинвестора, объем и график соинвестиций

## Предпочтительная форма поддержки (выбрать один или комплекс вариантов):

- **Долевое финансирование** (указать размер предлагаемой доли, сроки окупаемости инвестиций, точку безубыточности, показатели NPV и IRR проекта)
- **Долговое финансирование** (указать срок займа / кредитования; указать, что применимо: условия конвертации займа в доли; залог доли компании (указать размер); залог оборудования, имущества, прав (перечислить); обеспечение по кредиту (при наличии); иное)
- **Гарантии** для получения кредитов в коммерческих банках; экспортные гарантии (описать условия, сроки)
- **Иное** (описать)

# Продукт и решаемая проблема

---

Описание будущего продукта (линейки продуктов), который будет разработан по результатам финансирования (если предполагается финансирование в т.ч. на продолжение / завершение разработки)

или

Описание существующего продукта (линейки продуктов), если не предполагается финансирование на продолжение / завершение разработки (продукт полностью готов)

- Общее описание продукта (конкретизация, что представляет из себя продукт(-ы))
- Описание технологии
- Кто клиенты, какие проблемы клиентов решает продукт
- Как продукт решает описанные проблемы, в т.ч. по типам клиентов
- Ключевые преимущества продукта (функциональные, в т.ч. с указанием количественных параметров)

---

Проблема	Актуальность	Как решается

На слайде желательно представить:

- Фото Продукта (линейки Продуктов)
- Схему / структуру Продукта

# Рынок и конкуренция

---

Описание рынка, на котором работает компания, целевой доли компании, которую компания собирается занять на рынке, конкурентов и конкурентных преимуществ компании

- Определение текущего состояния рынка, на котором работает или собирается работать компания: описание рынка, трендов и происходящих на нем изменений (внутренний и внешний рынок)
- Оценка рынка в стоимостном (рубли) и количественном (в единицах товара или количестве клиентов) выражении, прогноз развития рынка на 5 лет
- Разбивка структуры рынка по рыночным нишам (типам продуктов, услуг) и ключевым игрокам (конкурентам)
- Определение рыночной ниши или ниш, в которой работает или собирается работать компания
- Перечисление ключевых конкурентов и конкурентных преимуществ продукта: по функциональным и количественным характеристикам продукта (-ов), ценам, стоимости владения
- Прогнозная выручка и определение доли на рынке, которую собирается занять компания, в рамках 5-летнего прогноза развития рынка

## Формат:

- Прогнозы развития рынка, выручки, доли компании (с указанием оценок) – график (внутренний и внешний рынок)
- Сравнение продукта / услуги с конкурентами – таблица по параметрам и оценкам
- Ссылки на источники оценок

# Бизнес-модель и стратегия развития

---

## Описание бизнес модели проекта

- Схема коммерциализации (как продукт/услуга предоставляется клиенту (прямые продажи), будут ли партнеры по продажам продукта/услуги (условия партнерства), другие ключевые элементы коммерциализации)
- Ценообразование (структура стоимости продукта / услуги)
- Предполагает ли схема коммерциализации возможность «удержания» клиентов (сервисные платежи, подписка, продления – что применимо) – ценообразование

## Стратегия развития

- Ключевые рынки по географическому принципу
- Стратегия выхода на рынки (партнерства, создание офисов)
- Какие маркетинговые каналы планируется использовать для привлечения клиентов и партнеров на внутреннем и внешнем рынке

Бизнес-модель может быть визуализирована в виде схемы

---

# Технологии, производство и активы

---

Какими технологическими, производственными или другими ключевыми активами располагает проект, технологическая схема производства (если применимо), технологическая платформа проекта (если применимо), нематериальные активы

- Описание технологии, технологической платформы и/или производственного процесса: схема построения, ключевые технологические и/или производственные модули, порядок организации работы по производству продукции и/или предоставлению услуг
- Описание ключевых производственных (оборудование и производственные мощности) и других значимых материальных активов проекта (склады, телекоммуникационные сети, др.), формы (собственность, аренда, др.) и условий их использования (стоимость и другие условия, если применимо)
- Описание ключевых партнеров проекта (технологических, производственных) по созданию и развитию технологий и условий работы с ними
- Информация о местоположении материальных активов проекта
- Описание нематериальных активов: интеллектуальная собственность, лицензии, патенты, другие нематериальные активы

На слайде желательно представить:

- Схему технологического или производственного процесса
- Указать назначение и значимость ключевых технологических и/или производственных модулей
- Описать схему взаимоотношений основных участников технологического и/или производственного процесса, если применимо

# Финансовые прогнозы и экономика проекта

---

Экономика проекта (прогнозный отчет о прибылях и убытках, динамика среднего чека, иные показатели в зависимости от типа продукта)

- Прогнозный отчет о прибылях и убытках на 5 лет (детализация в расходной части: капитальные расходы (закупка оборудования, развитие инфраструктуры и производственных мощностей и др. статьи исходя из рода детальности); операционные расходы (фонд оплаты труда, маркетинг и реклама, технологические эксплуатационные и/или производственные расходы, административно-хозяйственные и другие ключевые статьи расходов, исходя из рода деятельности) и (при наличии), исторические данные за прошлые годы деятельности (2-3 года), включая оценки по текущему году
- Динамику среднего чека (средние доходы от 1 клиента) – прогноз 5 лет
- Прогноз маржинальности по чистой и/или операционной прибыли – 5 лет
- Прогноз свободного денежного потока проекта/компании (без учета финансирования / с учетом финансирования) на будущие 5 лет

Информация может быть представлена в виде таблиц / диаграмм (с указанием значений)



# Инвестиции и структура сделки

---

## Оценка стоимости Проекта/Компании:

- Стоимость бизнеса, в который привлекается финансирование для реализации Проекта, и/или стоимость Компании, и/или стоимость активов, включая НМА (на основе собственной инвест. модели, данных независимой оценки, сравнимых оценок, другое - для долевого финансирования и долгового, предполагающего залог долей)

## История и план финансирования; наличие соинвестора

- История финансирования проекта / компании
- Требуемый объем финансирования и форма финансирования (в соответствии с вариантом(-ами), выбранным(-и) на слайде №3; описание)
- Наличие соинвестора, объем соинвестиций
- Направления расходования привлеченных средств (детализация в соответствии с прогнозным отчетом о прибылях и убытках)
- График (транши) финансирования и соинвестиций (если применимо)

## Предполагаемая структура сделки

- Структура владения до и после привлечения финансирования (для долевого и смешанного финансирования)
- Схематическое описание структуры сделки с указанием взаимосвязей между отдельными участниками и объектами сделки и комментариями в отношении вкладов, роли и условий участия различных участников сделки

## Предполагаемый выход инвестора из Проекта (для долевого и смешанного финансирования)

- Продажа доли стратегическому инвестору, выкуп доли инвестора менеджментом/соинвестором в Проект, дивидендная модель, IPO, другое
- Сравнимые сделки – если применимо (ссылка на источники)

Информация может быть представлена в виде рисунка / таблиц / диаграмм (с указанием значений; описанием ролей)

# Оглавление и правила заполнения

---

## Инициаторы проекта:

- Название компании и описание ее деятельности, продукции и достижений, и/или физические лица (основатели проекта и/или акционеры бизнеса), их достижения и роль в Проекте

## Команда

### Краткое резюме ключевых членов команды проекта/компании:

- Лидер проекта
- Технический директор (ключевой специалист по разработке / продукту / сервисам)
- Бизнес-лидер (ключевой специалист по развитию бизнеса)
- Специалисты

} могут быть Лидером проекта

## Контакты

- ФИО ответственного лица по проекту
- Почтовый адрес компании
- Телефон
- Электронная почта
- Веб-сайт компании (при наличии)

### На слайде желательно указать:

- Упоминание об реализованных ранее отдельными членами команды успешных проектах (запуск отдельных продуктов или сервисов, основание и развитие успешных компаний и бизнесов)
- Образование и профессиональную квалификацию членов команды
- Опыт работы, в том числе в сфере детальности проекта или смежной деятельности

# Контакты

---