

1. Проблема

Опишите, чью проблему Вы собираетесь решить: у каких конкретных коммерческих компаний или потребителей она стоит наиболее остро; кто из потребителей подтвердил актуальность проблемы; сколько компаний/потенциальных клиентов сталкиваются с данной проблемой; есть ли подтверждения данной проблемы в независимых исследованиях и публикациях. Представьте количественные оценки данной проблемы (расходы/упущенная выгода).

2. Предлагаемая технология

Опишите суть предлагаемого Вами решения, текущие параметры, целевые параметры, преимущества перед конкурентами в мире (с названиями компаний/институтов), публикации (если такие есть), патенты или ноу-хау (если такие есть).

3. Продукт проекта

Опишите, как именно продукт проекта решает проблему.
На каком уровне технологической, производственной и рыночной готовности находится продукт.

4. Оценка целевого рынка для продукта проекта/сравнение с конкурентами и аналогами на рынке

Оцените размер целевого рынка, на котором компания планирует продавать решение в ближайшей перспективе. Сравните свой продукт с конкурентами (по функциональным и количественным показателям)

5. План коммерциализации

Опишите путь коммерциализации Вашего проекта: количественный объем продаж; объем продаж в денежном выражении; кому и сколько планируете продавать и т.п.

6. Команда проекта: ключевые компетенции и опыт

Укажите членов вашего проекта, сделайте акцент на их профессиональные достижения и ключевой опыт, имеющий отношение к проекту. Состав команды должен быть сбалансированным, подтверждающим наличие управленческой, коммерческой, научно-исследовательской компетенций и опыта разработки.