

# Методические рекомендации по подготовке презентации для очной защиты проектов по программе «Старт»

## Вводная часть

Уважаемые заявители, скорее всего вам известно, что хорошо подготовленная презентация (презентация как словесное выступление, и как набор слайдов), а также четкие и краткие ответы на вопросы экспертов, являются ключевой составляющей успеха на конкурсах по отбору проектов. Для того чтобы помочь участникам очных заседаний экспертного жюри лучше подготовиться к защите проекта, специалистами и экспертами Фонда содействия инновациям подготовлены настоящие рекомендации.

Обращаем внимание, что все описанное здесь является **РЕКОМЕНДАЦИЯМИ** и не должно восприниматься вами как **УКАЗАНИЯ** (кроме нескольких слайдов, которые мы отметим как обязательные). Если вы считаете, что здесь не учтена специфика вашего проекта, можете добавить то, чего не хватает и/или не использовать то, что не подходит по специфике вашего проекта.

## Рекомендации по подготовке выступления и ответам на вопросы

1. Помните, что время рассмотрения вашего проекта **СТРОГО** ограничено 15 минутами, из них не более 5 минут отводится на выступление и остальное на ответы на вопросы. Если при выступлении вы выйдете за 5 минут, то вас остановят. Поэтому рекомендуется заранее отрепетировать выступление с таймером.
2. Как правило, за 5 минут выступления невозможно рассказать все, поэтому расскажите об основном, остальное поясните во время ответов на вопросы.
3. Настоятельно рекомендуется заранее протестировать камеру и звук. Время, которое вы потратите на переподключение и настройку будет вычтено из вашего выступления.
4. Учтите, что за вами будут выступать другие заявители, которые также хотят, чтобы им уделили необходимое время, поэтому отвечайте на вопросы кратко и четко, без долгих и лишних рассуждений.

## Рекомендации по подготовке слайдов

1. Мы специально не предоставляем обязательный для использования шаблон. Оформите презентацию как считаете нужным, главное – информация, которая будет размещена на слайде.
2. Указанные ниже порядок следования и содержание слайдов – рекомендуемые. Они наилучшим образом за отведенное время помогают экспертам понять логику и специфику проекта, но вы можете использовать свои варианты.
3. Важно, чтобы слайды демонстрировали последовательность изложения материала. Не рекомендуется постоянно перескакивать между разными аспектами проекта (например, вы описали технологию в начале, а затем через несколько слайдов опять вернулись к ее описанию).
4. Представленные заголовки слайдов – условные, вы можете использовать и свои названия. Главное, чтобы заголовок соответствовал содержанию информации на слайде.
5. Не следует приводить на слайдах много текста. Как правило, слайд демонстрируется 15-30 секунд и за это время невозможно прочитать много текстовой информации. Помните, что экспертам важно слушать вас, а не читать текст, который вы разместите на слайде,

поэтому, рекомендуется вместо длинных предложений использовать иллюстрирующие ваше выступление тезисы, графический материал, таблицы, схемы и т.д.

6. Если вы ожидаете, что во время ответов на вопросы вам может потребоваться дополнительная информация (схемы, фото, графики, расчеты, протоколы, письма, соглашения и т.п.), которые не обязательно приводить в основной части, рекомендуется включить их в конец презентации, чтобы использовать при необходимости.

## **Рекомендованная структура презентации и содержание информации на слайдах**

### **1. Титульный лист (обязательный)**

Содержание информации:

- Название проекта,
- Номер заявки в системе online.fasie.ru,
- ФИО докладчика и должность в организации (если заявка от юр. лица),
- Дата защиты,
- Название предприятия (если заявка от юр. лица), регион.

### **2. Проблема / актуальность (обязательный)**

Примерное содержание информации (не обязательно все размещать на слайде, что-то можно сообщить устно во время выступления):

- Описание проблемы («боли») потребителя, которую вы решаете в рамках проекта,
- Перед кем стоит проблема (кто страдает от «боли»),
- Опишите масштаб и значение (в чем выражается «боль»),
- Можете проиллюстрировать примерами,
- Поясните, чем существующие решения проблемы не устраивают потребителей.

**ВАЖНО:** перевести проблему на язык конкретных цифр (например, кто-то теряет деньги, время, не устраивает качество, высока доля брака и т.п.)

### **3. Предлагаемое решение**

Примерное содержание информации:

- Опишите, что является решением – продуктом (товаром или услугой), который в конечном итоге будет продаваться,
- Это не технический слайд, описывающий технологию, это – образ будущего продукта,
- Покажите связь предлагаемого решения с обозначенной выше проблемой
- Можете привести оценки ожидаемого эффекта от внедрения, например, сколько денег сэкономите, насколько снизите брак и т.п.

### **4. Описание технологии / инновации (обязательный)**

Примерное содержание информации (не обязательно все размещать на слайде, что-то можно проговорить словами):

- Опишите, как устроено ваше решение, проиллюстрируйте предлагаемое решение схемами, рисунками, фотографиями и т.д.,
- Сформулируйте, что в нем нового **с научно-технической точки зрения** (конструкция, устройство, состав, алгоритмы, свойства и т.д.), что отличает его от других существующих на рынке решений,
- Опишите только ключевые аспекты инновации, непосредственно связанные с ключевыми конкурентными преимуществами вашего продукта,
- Поясните, почему требуется НИОКР, что будет предметом разработки, какие задачи хотите решить, какие новые решения будут созданы по итогам проекта.

**ВАЖНО:**

- Это один из наиболее важных аспектов проекта, который в первую очередь оценивают эксперты, поскольку именно на НИОКР (исследования и разработки) выделяется финансирование. Если вы не создаете чего-либо нового в рамках предлагаемого проекта, то целесообразность его финансирования отсутствует,
- Если предлагаемое решение сложное (комплексное) и информацию о нём тяжело уместить на один слайд, то можете использовать несколько, но помните об ограничении времени на ваше выступление.

## 5. Задел по проекту и планы по защите ИС

Примерное содержание информации:

- Опишите, что уже сделано и чем это подтверждено (результаты исследований, опубликованные статьи, созданные образцы, проведенные испытания, ранее полученные патенты и т.п.), можете проиллюстрировать схемами, фото (например, фото или схема лабораторной установки),
- Сформулируйте текущее состояние защиты интеллектуальной собственности и/или что будет новым охраноспособным результатом интеллектуальной собственности по итогам выполнения НИОКР, что ляжет в основу заявки на получение патента или иного объекта прав.

**ВАЖНО:**

- Проекты на уровне «идеи» без какого-либо задела несут значительные риски, если вы не понимаете или не смогли донести до членов жюри, как вы планируете эти риски снизить, то вряд ли проект может быть поддержан,
- Если вы уже ранее создали работающий продукт и в рамках предлагаемого проекта не планируете проводить новые исследования и разработки, это может говорить об отсутствии необходимости в проведении НИОКР. По программе «Старт» такой проект Фонд поддержать не сможет,
- Отсутствие планов по защите прав на результаты интеллектуальной деятельности может указывать на отсутствие новизны,
- Если вы не можете рассказать какие-либо детали новизны по вашему проекту (в связи с тем, что разработка еще не запатентована или другим причинам), то жюри не сможет оценить необходимость НИОКР и поддержать проект. Обращаем внимание, что члены жюри подписывают NDA перед участием в жюри.

## 6. Конкурентный анализ / сравнение с аналогами (обязательный слайд)

Примерное содержание информации (не обязательно все размещать на слайде, что-то можно сообщить устно в ходе выступления):

- Опишите, как потребители сейчас решают описанную выше проблему, какие решения применяются на практике,
- Можете отметить компании, институты, ведущие близкие разработки,
- На слайде **обязательно** приведите сравнение вашего решения с аналогами и покажите, чем вы их лучше по качественным / количественным / стоимостным параметрам, используя шаблон:

Параметр	Ваше решение	Конкурент 1 (с названием)	Конкурент 2 (с названием)	...
Параметр 1 (наименование параметра)				
Параметр 2				

Параметр ...				
Страна				
Цена				

**ВАЖНО:**

- Помните, что если конкурентов нет, то, скорее всего, нет проблемы, или она не настолько актуальна, чтобы ее решать,
- Обратите внимание на то, чтобы **значения технических параметров в таблице не отличались от приведенных в заявке и в техническом задании,**
- Будьте готовы обосновать достижимость указанных параметров.

**7. Рынок и потенциальные потребители (обязательный слайд)**

Примерное содержание информации (не обязательно все размещать на слайде, что-то можно проговорить словами):

- Укажите объем рынка для вашего решения (каков будет максимальный объём продаж, если вы будете единственным поставщиком в мире, России и т.д.),
- Можно приводить оценку «снизу» («в мире производится X экскаваторов в год, на каждый из которых может быть установлено Y единиц нашего решения по цене Z, значит...»),
- Оцените динамику рынка. Приводя цифры, не забывайте указывать источники или будьте готовы пояснить принципы (методику) оценки, если вы проводили её самостоятельно,
- Опишите, кто ваш потенциальный клиент. Постарайтесь сформировать портрет потребителя (потребителей) максимально точно (например, «все машиностроительные предприятия» - слишком широко и абстрактно с точки зрения маркетинга),
- Обозначьте конкретные компании, с которыми обсуждали возможность приобретения планируемого к созданию продукта, в приложении желательно предоставить сканы документов, подтверждающих их заинтересованность в сотрудничестве.

**8. Схема коммерциализации / бизнес-модель**

Примерное содержание информации:

- Опишите модель (способы) коммерциализации вашего проекта (производство и продажа продукции, оказание услуг, инжиниринг и тех сопровождение, сопровождение, продажа технологии, лицензирование и т.д.),
- Укажите (при наличии) на необходимость проведения, регламентированных законодательством Российской Федерацией процедур/испытаний и получения разрешительных документов (регистрационные удостоверения, сертификация) для вывода вашей продукции/технологии на рынок,
- Дайте оценку по объему продаж в перспективе 3-5 лет,
- Опишите, как вы собираетесь масштабировать и развивать ваш проект после завершения программы «Старт» (первого года программы «Старт»).

**9. Команда проекта (обязательный)**

Примерное содержание информации:

- Опишите ключевых участников проекта, их роль в проекте, компетенции и опыт (связанный с тематикой проекта). Например: ФИО, роль (в проекте отвечает за...), образование, специальность..., имеет опыт...
- Можете поместить на слайд фотографии членов команды.