

Рекомендации по содержанию презентации к заявке

При подготовке презентации рекомендуем ориентироваться на следующие рекомендации для лучшего представления вашего решения в рамках конкурса.

№	Слайд	Содержание
0	Титульный	Юрлицо, ИНН, сайт, направление программы, в которое подана заявка, описание продукта в 2–3 предложениях
1	Проблема и продукт	Проблема МСБ; формат (SaaS, API, мобильное приложение и т. д.) и функции продукта; технологическая основа и ключевые интеграции. Для AI-решений дополнительно: отличие от интерфейса к LLM (собственные модели, отраслевые данные, логика агентов), где ведется обработка и хранение данных, какие внешние модели используются (если используются).
2	Соответствие направлению	Направление и решаемая бизнес-задача; релевантность для Банка: связь с банковскими продуктами, клиентской базой и сценариями предпринимателей.
3	Рынок и клиенты	Сегмент (B2B/B2B2C/B2C с бизнес-запросом). Целевой клиент; объем рынка; сценарии применения. Обоснование масштабируемости на целевой сегмент аудитории.
4	Зрелость решения	Текущая стадия по шкале: MVP / пилот / ранняя коммерциализация / коммерческая зрелость / промышленная эксплуатация. Готовность к эксплуатации: продукт в продакшене, SLA, поддержка, безопасность, соответствие требованиям (152-ФЗ и др.). Признаки масштабирования: рост клиентской базы, выход в новые регионы или отрасли, партнерские каналы.
5	Конкурентные преимущества	Сравнение с 3–5 конкурентами по значимым параметрам. Барьеры для копирования: технология, данные, партнерства, экспертиза, патенты. 2-3 отличия, сформулированные через выгоду клиента.
6	Выручка и трекшен	Выручка по последним нескольким годам, количество клиентов. Другие ключевые метрики продукта в динамике (по годам/месяцам). Для AI-решений – количество действующих клиентов; ключевые метрики в динамике
7	Бизнес-модель	Модель монетизации; тарифы и ценовая политика; юнит-экономика; каналы продаж; прогноз на 2–3 года. Дополнительный потенциал роста при работе с Банком, сценарии совместной монетизации.
8	Бизнес-эффект	Эффект для клиентов в цифрах; 1–2 кейса в формате «было → стало». Для AI-решений – обязательно подтвержденный эффект.
9	Команда	Ключевые участники, роли, релевантный опыт; численность.
10	Запрос и результаты	Формат взаимодействия: пилот / инвестиции и M&A / коммерческое сотрудничество / партнерство. Запрос к Банку; план пилота или сотрудничества с KPI и сроками; готовность к запуску (операционная и технологическая); риски; ожидаемые результаты для стартапа и для Банка.