



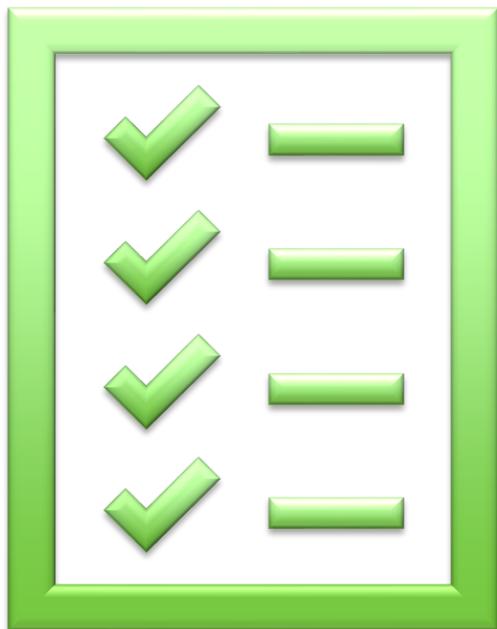
QAZJOLGZI
КАЗАХСТАН ЖОЛ ҒЫЛЫМИ-ЗЕРТТЕУ ИНСТИТУТЫ



НАЦИОНАЛЬНАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН



Презентация: **10 слайдов**
Время выступления: **5 минут**



Приветствуется:

- ✓ деловой стиль оформления
- ✓ **крупный** шрифт
- ✓ минимум текста
- ✓ грамотность
- ✓ максимум **визуализации**
- ✓ качественные фотографии продукта/услуги

1 слайд

Название проекта для коммерциализации

(должно быть коротким, емким и понятным – не более 15 слов)

- Цель проекта (конечная цель реализации проекта по коммерциализации РННТД)
- Задачи проекта (укажите несколько основных задач для достижения запланированной цели по коммерциализации проекта)

2 слайд

Проблема

(эффективно сформулируйте не более 5 проблем с которыми сталкивается ваша Целевая аудитория и отразите актуальность проблемы)

Решение

(опишите свое решение проблем для вашей Целевой аудитории не более чем 2-мя предложениями, укажите почему Ваше решение лучше других, существующих на рынке)

Конечный потребитель

(Целевая аудитория)

Кто является конечным потребителем продукции/услуг/технологий?

3 слайд

Описание продукта/услуги

Описание продукта/услуги как решение этих проблем
+ качественное фото

Научная новизна продукта/услуги

В чем заключается научная новизна (новые знания, полученные в результате научных исследований, предлагаемые для дальнейшей коммерциализации)?

4 слайд

Результаты

(конкретные факты, отражающие динамику развития проекта)

- Результаты НИОКР (когда НИОКР завершен, уровень TRL, наличие образцов, патентов, статьей, НТД и др.)
- Результаты работ по коммерциализации проекта (наличие опытного производства, первые продажи, заключенные договора и др.)

5 слайд

Потенциальный объем рынка

(предоставляется в денежном и количественном эквиваленте)

- ❑ TAM - Общий объём целевого рынка
- ❑ SAM - Доступный (фактический) объём рынка
- ❑ SOM - Реально достижимый объём рынка (исходя из 100% мощности проекта)

! Видео о потенциальном объеме рынка : <https://youtu.be/dgYUcEuf-34?t=1m5s>

6 слайд

Конкурентное преимущество – это особенность продукта или услуги, воспринимаемая целевой аудиторией в качестве существенного превосходства над аналогами

Сравнительная таблица с аналогами

(желательно наличие показателя пометить знаком , а его отсутствие )

Показатели (в качестве показателей должны быть предоставлены показатели раскрывающие конкурентные преимущества продукции/услуги)	Ваша продукция/услуга	Аналог 1 (указать наименование и производителя)	Аналог 2 (указать наименование и производителя)	Аналог 3 (указать наименование и производителя)
Показатель 1 (наименование, единица изм.)				
Показатель 2 (наименование, единица изм.)				
Показатель 3 (наименование, единица изм.)				
.....				
Реализационная цена, тенге				

7 слайд

Бизнес-модель

- Способ монетизации, каналы продаж
- Структура бизнес-модели
- Себестоимость и цена реализации
- План продаж/прибыли на 5 лет в виде таблицы

! Видео о бизнес-модели: <https://youtu.be/0NXUKn104ME>

8 слайд

Команда проекта

- Фото участников проекта
- Роль в проекте и компетенция каждого члена команды

9 слайд

Предложение для сотрудничества

Коммерческое предложение для потенциального бизнес-партнера

Например:

- мы хотим найти потенциального партнера для внедрения нами разработанной технологии на условиях ___% от прибыли
- мы хотели бы найти партнера для совместной организации цеха по производству
- мы хотим найти потенциального покупателя продукции/услуги (нужно указать наименование продукции/услуги) на определенный объем и цену

10 слайд

Контакты