



ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ СТАРТАПІВ

практика, яку варто врахувати
у презентації для інвестора

співзасновники стартап-студії ALOF, юридичного сервісу NOWL



Іван Логойда



Тетяна Бундз

Структура презентації	Подбайте, щоб назва кожного слайду відповідала його змісту, а інформація не дублювалася між слайдами.
Дослідження та аналітика	Якщо в презентації ви використовуєте дослідження або аналітичні дані, обов'язково вказуйте посилання на джерела, щоб інвестор міг перевірити їхню релевантність: на яку дату ці дані створені та якої географії вони стосуються.
Порівняльні таблиці	Уникайте абстрактних позначок і символів, які не пояснюють реальної цінності. Кожен показник має бути зрозумілим і конкретно пояснювати, у чому полягає ваша перевага.
Інтелектуальна власність	Перед тим як показувати важливі технологічні рішення, проконсультуйтеся з юристом або патентним повіреним, щоб з'ясувати, в якій частині їх можна розкривати.
Проблема	Недостатньо лише показати її наявність. Необхідно чітко визначити, кому саме вона болить і чи готові ці люди платити за її вирішення, спираючись на результати власних опитувань і досліджень, а також фокусуючись на конкретних типах клієнтів, а не на абстрактному «для всіх».
Ринок	Спроба відразу «йти на кілька ринків» на ранній стадії виглядає ризиковано і розмиває фокус.
Конкуренти	Не приховуйте ключових конкурентів – інвестор має достатньо експертизи та ресурсів, щоб у разі потреби перевірити інформацію. Включайте прямих і непрямих конкурентів (альтернативні рішення, суміжні галузі).
Продукт	Опис повинен бути однозначним – інвестор має зрозуміти, що є власним продуктом, а що – допоміжними елементами. Наприклад, якщо демонструється програма разом із різними пристроями, потрібно показати, що продуктом є саме програма, а пристрої лише ілюструють, як програма вирішує проблему, і можуть бути придбані окремо від сторонніх виробників.
Бізнес-модель	Якщо ваш стартап працює за підпискою, показуйте не лише назву тарифного плану, а й його ціну та зміст. Ціноутворення має бути логічним, і низька ціна не завжди є конкурентною перевагою.
Штучний інтелект	Якщо у вашому стартапі використовується ШІ, інвестор очікуватиме відповіді на питання: чи використовуєте ви одну модель або кілька, як зменшуєте залежність від конкретної моделі, як працюєте з галюцинаціями* та які ризики це несе для бізнесу і клієнтів.

*Галюцинування - феномен, за якого результат роботи системи генеративного ШІ містить неточну або хибну інформацію, що оманливо подається як достовірна (Рекомендації з відповідального використання штучного інтелекту для правників)

