**Меморандум для потенциального инвестора (WP)**

1. **Описание проекта**
* Резюме проекта

Краткий обзор, цели и задачи, описание продукта или технологии

* Идея (концепция)

Уникальность идеи, жизнеспособность (практичность и обоснованность), актуальность (соответствие рынку, наличие спроса, достижимость способность к управлению (соответствие навыкам и опыту)

* Продукт, пример применения продукта, технологии
* Рыночные преимущества на рынке
* Краткая история проекта, текущий статус и стадия
* План развития проекта, вехи
1. **Проблема клиента**
* Описание проблемы на рынке для клиентов
* Существующие способы решения проблемы клиентами
* Предлагаемое решение, целевая аудитория, ценностное предложение клиентам
1. **Продукт и разработка**
* Краткое описание технологии
* Инновационность и другие преимущества решения
* Ключевые характеристики технологии

Производительность труда, возможности масштабирования, рост выпуска

* Доступность ресурсов для создания и использования технологии
* Операционная структура производства и закупок, ресурсная модель

Виды ресурсов для обеспечения мощности, их связь с объемами, доступность ресурсов

* Текущая стадия и результаты, план разработки

Исследования, создан прототип, создан MVP, опытный образец, готовый продукт

* Техническое обслуживание технологии
1. **Размер рынка**
* Тенденции отрасли, оценка размера рынка
* Оценка размера рынка с разбивкой на сегменты
* Прогноз динамики рынка по сегментам
1. **Конкурентный анализ**
* Описание локальных/глобальных конкурентов
* Сравнительный анализ характеристик продукта конкурентов и предлагаемого продукта
1. **Маркетинг и продажи**
* Маркетинговая стратегия и продвижение на рынке

Мероприятия по привлечению покупателей (рекламные кампании, пр.), планируемые каналы продаж, ценовая политика и стратегия выхода на рынок

* Способы монетизации, планы продаж

Описание способов монетизации, обоснование продаж на прогнозный период

* Партнеры по продаже и продвижению

Наличие заказчиков, рыночных агентов, поставщиков-соинвесторов в проекте

* Результаты проблемных интервью и тестовых продаж
1. **Бизнес модель**
* Инвестиции в проект к текущему моменту

 Сумма вложенных средств в проект, направления расходования инвестиций по видам расходов

* Бизнес-модель в канве Остервальдера
1. **Финансы проекта**
* Финансовые показатели проекта, модель

Натуральные показатели по выпуску и реализации продукции

Цены на продукцию, услуги по сегментам

Прогнозная выручка от реализации услуг

Прогнозная себестоимость продукции, услуг (или среднеотраслевые показатели)

Прогнозные коммерческие расходы (привлечения покупателей, расходы на продвижение и маркетинг, реклама), прочие расходы

* Требуемые инвестиции и план привлечения средств

Мероприятия по стадии, смета затрат для перехода на след. стадию

1. **Риски**
* Описание рисков, оценка их вероятности и влияния на проект
* Способы снижения рисков
1. **Команда и организация управления**
* Характеристики команды проекта

CV членов команды, уровень стабильности (текучесть), опыт команды по предметной области, уровень компетенций, полнота команды по ключевым позициям, уровень слаженности взаимодействия в команде, наличие лидера в команде, наличие отраслевых компетенций лидера, опыта проектной деятельности лидера, *результаты оценки экспертами*

* Описание сфер ответственности в проекте
1. **Сейкхолдеры**
* Структура владения в проекте на текущий момент
* Система мотивации команды
* Формализация отношений со стейкхолдерами
* Юридический статус проекта
* Актуальные инвестиционные предложения проекту
* Инвесторы в проекте (бизнес-ангелы, эдвайзеры, акселераторы)
* Контрольный пакет в проекте
* Гранты в проекте
1. **Активы проекта (материальные, нематериальные)**
* Внесенные в проект участниками активы
* Созданные и приобретенные активы в ходе реализации проекта
* Планируемые к созданию активы в проекте по видам
* Обеспечение защиты активов и подтверждение патентной чистоты