

Полимерные инновации

Рекомендации по подготовке презентации к
заявке на участие в **программе развития
экосистемы разработчиков и
поставщиков в сфере производства и
применения полимеров**



Общие рекомендации

1. Не меняйте **последовательность слайдов** – она важна и задает логику и полноту выступления
2. Формат презентации должен быть сделан **в вашем корпоративном стиле!**
3. Выступающий **делает слайды для аудитории экспертов!** Уважайте свое время и время экспертов. Более 15 слайдов – **плохо!** Много текста на слайдах – **плохо!**
4. Презентация – это не доклад на научной конференции. **Будьте лаконичны!**
5. Тезисы, иллюстрации, схемы диаграммы – **хорошо и удобно для восприятия слушателей!**
6. **Ознакомьтесь с профилем компании и основными документами ПАО «СИБУР Холдинг» в части инновационного развития. При наличии возможности обсудить проект с экспертами.**
7. Используйте простой и **крупный шрифт**.
8. Перед отправкой презентации проверьте ее на знакомых. Смогли они **за 7-8 минут вашего рассказа** понять решаемую проблему, продукт, рынок, какую услугу предлагаете, эффекты от внедрения и **план пилотного проекта?**

Критерии оценки проектов

Во время заочной экспертизы эксперты из ПАО «СИБУР Холдинг» и ДО оценивают проекты по следующим критериям:

1. Оценка новизны разработки
2. Экономический эффект от внедрения в оптимизируемом процессе
3. Объем применения на объектах / в деятельности компаний группы ПАО «СИБУР Холдинг» и/или заказчиков и партнеров СИБУР
4. Оценка рынка – объем и перспективы внедрения в отрасли в целом
5. Конкурентные преимущества по сравнению с существующими аналогами
6. Стадия готовности решения к внедрению
7. Технологические риски проекта
8. Квалификация команды проекта, соответствие команды проекта поставленным целям и задачам

Структура Вашей презентации

1. Титульный слайд
2. Резюме проекта (1 слайд)
3. Решаемая проблема (1 слайд)
4. Описание предлагаемого решения (1-2 слайда)
5. Технология (суть инновации) (1 слайд)
6. Конкурентные преимущества (1 слайд)
7. Бизнес-модель и оценка рынка (1 слайд)
8. Статус проекта (1 слайд)
9. Предложение заказчику на пилот (1 слайд)
10. Затраты и эффекты пилотного проекта (1 слайд)
11. Команда проекта (1 слайд)
12. Заключение (1 слайд)
13. Контакты (1 слайд)

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

- Покажите название и логотип вашей компании
- В одной фразе название Вашего проекта
- Помните, что это первый слайд, который произведет первое впечатление о вас

Что на слайде:

1. Компания представляет себя и несколько ключевых тезисов о ней и ее целях.
2. Достижения и результаты компании на текущий момент.
3. Ключевая суть проекта

Важно донести:

1. Наша компания имеет неплохие результаты и добилась определенных успехов
2. Наш продукт решает проблему и востребован на рынке
3. Мы понимаем что будем делать дальше и что нам для этого нужно

Что на слайде:

- Назовите конкретную тематику программы, на которую вы подали заявку.
- Описание проблемы. Какую проблему/задачу СИБУР (заказчика СИБУР) решает ваш продукт/технология?
- Почему для решения проблемы недостаточно существующих решений или они не эффективны?
- Как эта проблема решается сегодня?
- Какие цифры это подтверждают? В натуральных единицах (кВтч, тонны и т.д.), в деньгах (млн.руб.).
- **Аналитические данные (затраты или потери за год), подтверждающие наличие проблемы в отрасли или у конкретно в СИБУР и заказчиков СИБУР**

Вопросы которые нужно задать себе:

- Правильно ли вы определили что проблема относится (будет относиться) именно к СИБУР и/или заказчиков СИБУР?
- Существенна ли для СИБУР /или заказчиков СИБУР решаемая проблема?
- Наш продукт решает именно эту обозначенную проблему и решает ее полностью?

Описание предлагаемого решения

Логотип компании

Что на слайде:

- Важно назвать и описать ваш продукт очень просто, без технических деталей
- Покажите почему ваше решение проблемы лучше других
- Наглядно опишите, как ваше решение попадёт и будет применяться в СИБУР (у заказчика СИБУР) компании?
- Ключевые характеристики продукта для пользователя в СИБУР (заказчика СИБУР)
- Что получает клиент после внедрения
- **Какие эффекты для СИБУР (заказчика СИБУР): технологические, экономические, организационные, экологические**
- Важно! Усилят предложение цифры экономического эффекта и способ его расчета
- **Если есть возможность то добавьте экспертное подтверждение достижимости и существенности эффекта для отрасли или СИБУР (заказчиков СИБУР)**

Важно донести:

- Наше решение – это наша технология + наш продукт + понимание как и кто его будет применять
- Наше решение действительно решает проблему СИБУР (заказчика СИБУР)!
- Наше решение даст экономию или новую выручку для СИБУР (заказчика СИБУР) и этому есть подтверждение!
- Мы можем сделать на этом бизнес и понимаем как он будет работать!

Что на слайде:

1. Описание сути технологии и ее отличия от существующих технологий/подходов
2. Какая есть интеллектуальная собственность
3. На чем базируется Ваш продукт (решение) – самое главное Ваше ноу-хай, без которого продукт не получился бы
4. Почему другие не делают также/не смогут сделать также
5. Как продукт/решение разворачивается интегрируется с другими системами, если это необходимо
6. Важно показать значимость проведенных Вами исследований и разработок по новизне, по задействованным ресурсам и сложности решенных задач
7. **При наличии добавьте экспертное подтверждение о некой уникальности предложенного решения, или, наоборот, наличие многих подтверждений верности подхода, но отсутствие готовых решений**

Важно донести:

- Ваше решение является уникальным или оптимальным, вы понимаете эту технологию лучше всех
- Решить проблему таким образом можете только вы
- Подтвердить инновационность технологии наличием патентов или другими документами, подтверждающими уникальность

Что на слайде:

1. Идеальный вариант: таблица с основными метриками вашими и конкурентов
2. Покажите 3-7 основных реальных конкурентов или альтернативные решения проблемы
3. Важно показать не только российские аналоги, но и что сделано в мире по этой проблеме
4. Укажите явно ваши ключевые 3-4 преимущества по сравнению с альтернативами
 - Важно! Визуально показать сравнение в виде компактной таблицы или графиков
 - Сравнение параметров проводить на количественных показателях, а не критериях «лучше» - «хуже»
 - **Быть может эксперт из отрасли знает еще какие-то аналоги? Попробуйте получить их характеристики**

Важно донести:

- Мы хорошо знаем наших конкурентов и понимаем наши ключевые преимущества!
- Именно наши ключевые преимущества позволять решить задачу СИБУР (заказчика СИБУР) эффективно!

Что на слайде:

- Назовите, что именно вы предложите СИБУР (заказчику СИБУР) (модель коммерциализации):
 - вы можете оказывать услугу с помощью вашего продукта?
 - вы будете изготавливать и поставлять в СИБУР (заказчику СИБУР) продукт/изделие/технологию **на базе сырья СИБУР**
 - вы разработали технологию и будете лицензировать ее СИБУР (заказчику СИБУР)?
 - **Вы будете выпускать продукт СИБУР на условиях процессинга?**
- **Получить экспертное мнение о реализуемости этих моделей и их ранжирование по времени**
- Если бизнес-модель между вами и СИБУР (заказчиком СИБУР) включает промежуточные звенья – укажите схематично цепочку создания и поставки продукта с разработчиками, проектировщиками, поставщиками и функциональными подразделениями СИБУР.
- Как выглядит ценообразование вашего решения, что именно покупает СИБУР (заказчик СИБУР) у вас и от чего зависит, что включает цена вашего решения?
- Ваши оценки сегмента рынка вашего решения в отрасли в целом, в СИБУР (заказчиках СИБУР), в стране, в мире
- **Экспертное мнение о потенциальном объеме применения в отрасли**
- Кто сейчас занимает этот сегмент рынка? В каком объеме он измеряется?

Что на слайде:

- Покажите заказчику, что ваш проект успешен. Чего добились - только ключевые параметры и показатели
- Кейсы использования продукта на рынке и эффекты, включая экономический, от его использования.
- Кейсы **применения продукта в отрасли, в том числе у СИБУР (заказчиков СИБУР), если таковые были и эффекты от применения**
- Ключевые активы компании

Вопросы аудитории:

- Впечатляет ли статус проекта?
- Сделаны ли ключевые шаги на данном шаге?
- Полнценно ли развивается проект? Не забыли ли про бизнес-развитие?

Что желательно донести:

- Мы проделали огромную работу и добились выдающихся результатов!
- Мы полноценно развиваем проект (технология + бизнес)
- У проекта хорошие корни и предпосылки для развития!

Предложение заказчику на пилот

Логотип компании

Что на слайде:

- Описание конкретного проектного решения: **какой функционал будет запущен** в рамках пилота
- Объект для пилота: **характеристика объекта** и масштаб для пилота (возможно по этапам)
- Необходимые **обязательные доработки** предложенного продукта для возможности пилотирования
- **Этапы** пилотного проекта (согласование объекта, доработка, установка, наработка) **и сроки**
- Гипотеза о том, **какие эффекты применения продукта будут подтверждены** в ходе пилота (экономические, технологические, организационные, экологические и т. д.)

Возможные вопросы членов жюри финала:

- Что получится в результате реализации пилотного проекта?
- Будет ли референтным выбран объект для пилота?
- Насколько амбициозны метрики успешности пилота?

Важно донести:

- Мы понимаем каким должен быть продукт и потребитель это подтверждает
- Реализация пилота поможет нам доработать продукт под ожидания СИБУР (заказчиков СИБУР)
- Уже на пилоте мы сможем показать эффективность продукта для заказчика

Затраты и эффекты пилотного проекта

Логотип компании

Что на слайде:

- **Оценка затрат для запуска пилотного** проекта, включая разработку/доработку продукта
- Планируемый **источник финансирования пилота**
- **Целевые метрики успешности пилота**: за какой период времени и какой параметр работы основного оборудования/процессов изменится за время пилота (снижение потерь, экономия расходов,)
- **Укрупненный расчет** и оценка значимости эффекта **в денежном выражении**
- Потенциальный объем рынка продукта в **денежном выражении** на объектах СИБУР (заказчиков СИБУР), в том числе на примере выбранного дочернего общества или заказчика СИБУР
- Базовый **формат последующего взаимодействия** с потребителем на коммерческой основе (способы коммерциализации решения, после подтверждения эффектов в пилоте)

Возможные вопросы членов жюри:

- Правильно ли оценены затраты на пилотирование продукта?
- Реалистичен ли экономический эффект и срок окупаемости от внедрения решения?
- Работоспособна ли бизнес-модель? Реализуем ли данный формат взаимодействия с заказчиком?

Что желательно донести:

- У нашего продукта есть объем рынка и значимость эффектов на объектах СИБУР (заказчика СИБУР)
- Мы понимаем как пойдет последующее взаимодействие с потребителем на коммерческой основе

Что на слайде:

- Фото, имя/фамилия 4-5 ключевых участников вашей команды
- Роль каждого из них в проекте (архитектор, проектировщик, разработчик, продавец)
- Предыдущий опыт каждого из них, который подчеркнет ваши разносторонние компетенции в реализации вашего продукта, *например 10 лет разработчиком полимеров, 3 года внедрения новых типов полимеров в нефтегазохимии, 5 лет исследований в РХТУ им. Менделеева, и т. д.*
- **Эксперт из отрасли, если он подтверждает упоминание участия в команде пилотного проекта**
- Контактные данные (e-mail, телефон) контактного лица от команды

Что на слайде:

- Слайд, на который Вы выводите ключевые сведения и цифры из всей Вашей презентации
- Предложение для заказчика - «Мы предлагаем внедрить вот это и вот это, вот сюда и вот сюда, чтобы получить в результате такой и вот такой результаты. Первые шаги вот такие – 1,2,3,4...»
- Задача этого слайда собрать воедино всю картину тезисно:
 - ✓ Цели и предложения по pilotному внедрению для заказчика
 - ✓ Экономический эффект от реализации pilotного проекта
 - ✓ План реализации pilotного проекта для заказчика
 - ✓ Ваш продукт/решение
 - ✓ Открывающиеся перед заказчиком возможности при масштабировании продукта/решения (рынок, экономическая выгода/эффект, технологические, организационные и другие эффекты)

Что на слайде:

- Название организации
- Имя
- телефон
- электронная почта
- Адрес сайта (при наличии)

Все презентации останутся в библиотеке заказчика. Дайте возможность заказчику найти Вас в случае заинтересованности – поставьте свои контакты на последний слайд.