



# ИНВЕСТИЦИОННОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

# Инвестиционное заключение направляется проекту по результатам второго этапа оценки (скоринг)

---

1

## Оценка объема рынка проекта

Оценка размера рынка, сегментация рынка и прогноз роста рынка в будущем, а также оценка доли, которую может занять проект на рынке.

2

## Преимущества продукта проекта

Обзор основных преимуществ продукта, его инновационность и востребованность на рынке, а также прогноз рыночной доли продукта.

# Инвестиционное заключение

---

3

## Оценка бизнес-модели

Оценка бизнес-модели, ее эффективности и потенциала для роста, а также прогнозирование рисков, которые могут повлиять на модель.

4

## Оценка динамики развития проекта

Обзор истории развития проекта, его достижений и опыта работы, а также оценку рисков, связанных с предыдущей работой проекта.

# Инвестиционное заключение

---

5

## Инвестиционная привлекательность

Прогноз ожидаемой прибыльности проекта в течение определенного периода времени и сопоставление этой оценки с другими альтернативами инвестирования.

6

## Анализ конкурентов

Обзор конкурентов, сравнение продуктов, сервисов и услуг. Конечное заключение содержит основные преимущества и недостатки проекта в сравнении с конкурентами.

# Инвестиционное заключение

---

7

## Компетенции команды

Обзор всех ключевых членов команды, их опыта работы и специализации. Оценка качества команды учитывает как индивидуальные компетенции, так и их способность работать вместе.

8

## Уникальность технологии

Описание технологии, основные преимущества перед аналогами на рынке, а также актуальность и потенциал применения технологии в будущем.

# Инвестиционное заключение

9

## Оценка стратегии продаж и маркетинга

Оценка маркетинговой стратегии проекта, уровня продаж и прогноз роста продаж в будущем, а также рекомендации по улучшению маркетинговых и продажных показателей проекта.

10

## Финансовый анализ

Оценка финансовых показателей проекта, таких как прогнозы доходов и расходов, сроки окупаемости, риски и возможности для инвесторов.