

1. Care sunt cele mai importante întrebări la care trebuie sa raspunda o prezentare de proiect/produs?

- a. Cati bani va genera afacerea propusa? De cati bani are nevoie ca sa devina profitabila?
- b. Care sunt obiectivele ESG ale afacerii? Cat de sustenabil este modelul de business?
- c. **De ce acest proiect? De ce acum? De ce aceasta echipa?**
- d. Ce tehnologie va fi folosita pentru dezvoltarea de produs? Foloseste AI in dezvoltarea produsului?

2. Ce contine slide-ul de Problema? (Problem)

- a. Descrierea modului in care produsul/serviciul prezentat rezolva o problema actuala
- b. **Ce nu functioneaza in lumea de azi? Care este nevoia clientilor potentiali?**
- c. O problema de logica greu de rezolvat
- d. Problemele pe care solutia prezentata le poate intampina in piata

3. Ce inseamna TAM (Total Addressable Market)

- a. **Piata totala, maximala, pentru produsele si serviciile similare cu produsul prezentat.**
- b. Piata totala din orasul in care se lanseaza produsului sau serviciul prezentat
- c. Piata totala careia i se adreseaza produsul sau serviciul prezentat in primul an de existenta
- d. Piata totala pe care produsul sau serviciul prezentat o poate obtine si acoperi (servisa)

4. Ce reprezinta slide-ul de Competitie dintr-un Pitch?

- a. Competitia in piata pentru a angaja cei mai talentati developeri
- b. Descrierea procesului prin care produsul prezentat va ajunge fara competitori in piata
- c. Competitia internă dintre diferitele echipe care lucreaza la proiectul prezentat
- d. **Comparatia cu competitorii directi si indirecti, care rezolva aceeasi problema pe care vrea sa o rezolve si produsul/solutia prezentata**

5. Ce intelegem prin Business Model (Model de Business)?

- a. **Prețul produsului (variantele de preț) si modul in care afacerea propusa va înregistra venituri**
- b. Etica si valorile care vor ghida echipa in afaceri
- c. Un influencer, antreprenor de succes, cu tractiune si vizibilitate din piata, care va fi luat ca model in business
- d. Cat de repede va ajunge business-ul prezentat sa fie profitabil

6. De ce este importanta sectiunea / slide-ul Team (Echipa)?

- a. Ajuta echipa de proiect sa isi atraga noi angajati valorosi in proiect
- b. **Ajuta audienta sa inteleaga de ce echipa propusa este cea mai potrivita si capabila sa implementeze planul de afaceri propus**
- c. Pentru ca prezentarea sa aiba 11 slide-uri
- d. Sectiunea Team (Echipa) nu este importanta in prezentare si poate fi omisa