



Презентация бизнес-проекта



МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Правила





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Стив Джобс

«Мы сделали иконки на экране такими хорошенькими, что вам захочется их лизнуть».

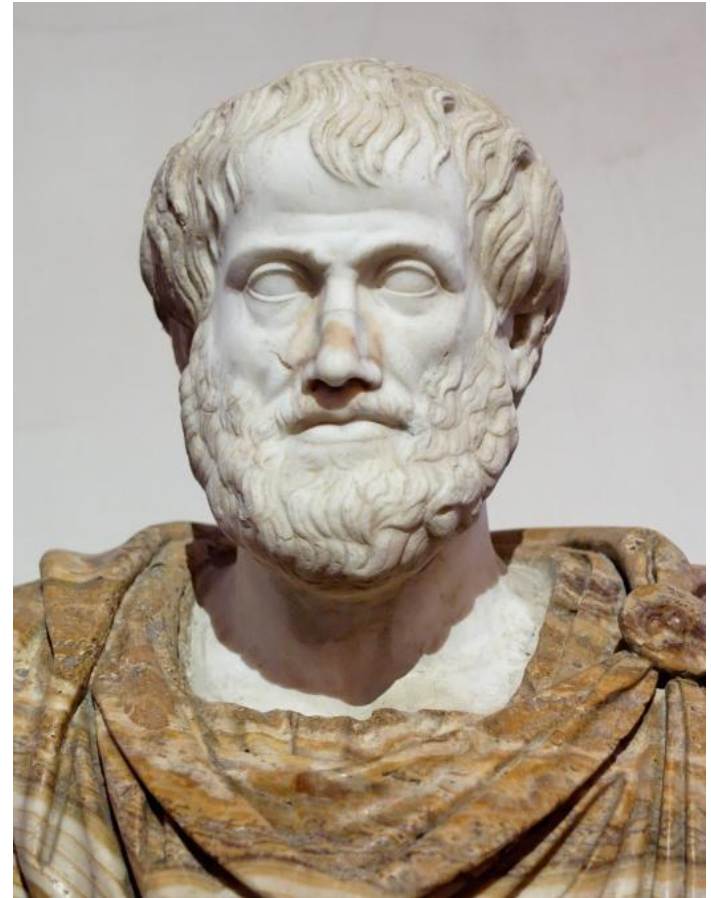




МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Самое важное

1. Кто говорит
2. Кому говорит
3. Что говорит





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Кто говорит





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

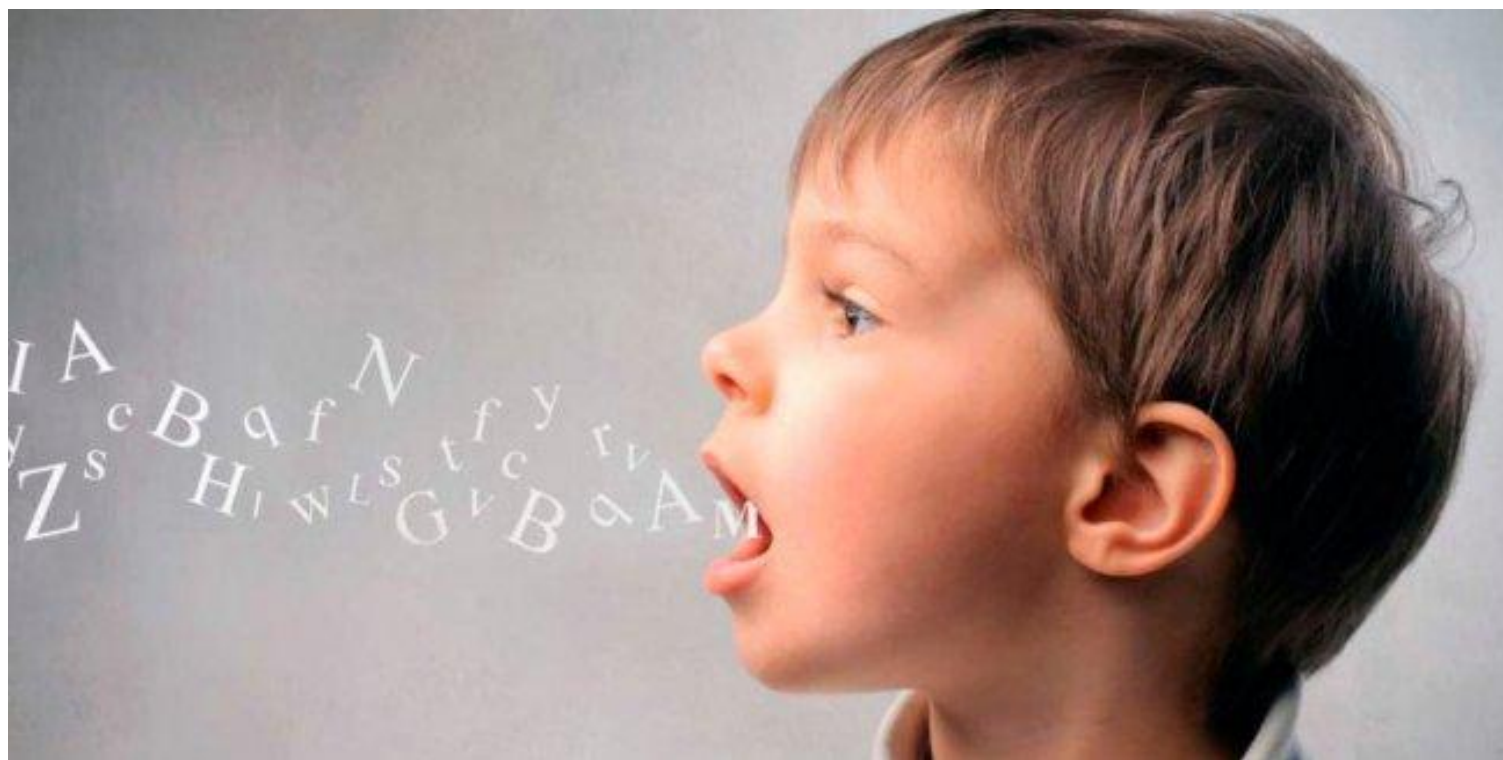
Кому говорит





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Что говорит





**1. Потребность в вашем продукте/услуге
некой целевой аудитории – это самое
важное ради чего должен существовать
любой**





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Что говорить

2. Как проблема решается сейчас, и как ее предлагаете решить вы? Вы всегда конкурируете с каким-либо решением. Основной конкурент – отсутствие





Что говорить

3. Команда и ресурсы. Деньги и помощь идут не некой абстрактной компании, продукту или решению, а конкретным людям.





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Что говорить

- сильная команда;
- способность расти;
- уникальность продукта





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Ошибки

– размытые,
неконкретные,
неоригинальные
презентации
проекта





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Ошибки

– нет четкого,
поэтапного плана
как будет расти
компания





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Ключевая задача бизнес-ангела — помочь с первой продажей продукта





МОЛОДЕЖНАЯ
БИЗНЕС
АКАДЕМИЯ

Мнение инвестора

«Я обращаю внимание на его внешний вид, на его психологическую устойчивость и способность адекватно реагировать на мои провокационные вопросы.

И самое главное – как он меня увлекает, обольщает и мотивирует на участие в его проекте».



Об инвестициях

«Инвесторы видят много типов людей, которые работают на постоянных работах, у которых мало свободного времени, мало свободных денег, но есть грандиозные идеи.

Большинство из них не создают видимых результатов.

А другие находят, как это делать. Именно они получают финансирование».

Роб Мэй (Rob May),

СЕО и сооснователь Backupify, основатель Tallo

