

# What Your Pitch Deck Is For...

The purpose of your Investor Deck is not to answer all possible questions, nor close immediate investment. It is to open investors minds to your vision and get them excited to know more. The story you craft in your Deck gets them engaged to start filling in the blanks for themselves

You want to give enough information to grab their interest, but not too much as to overwhelm them or have your story lose clarity & focus.

Give them enough to get excited about, but leave them wanting more.

Your Deck should be able to stand on its own, without your presentation.

Compelling Decks are concise, tell a story, are visual, 10-13 slides.

# Common Deck Mistakes

Too many slides, too much information

“Wordy slides”: To avoid, follow Guy Kawasaki’s 10/20/30 Rule of Power Point for slide design. 10 slides / 20 minutes to present the slides / 30 point font or greater

Too many product details, or too many financial details

Belittling competitors

False/silly assumptions you can’t back up or don’t have data on

False confidence or arrogance

# Investor Pitch Deck Outline

1. Elevator Pitch
2. Momentum, Traction, Expertise: Your key numbers
3. Market Opportunity: Define market size & your customer base
4. Problem & Current Solutions: What need do you fill? Other solutions
5. Product or Service: Your solution
6. Business Model: Key Revenue Streams
7. Market Approach & Strategy: How you grow your business
8. Team & Key Stakeholders (Investors, Advisors)
9. Financials
10. Competition
11. Investment: Your 'Ask' for funding, Basic use of funds

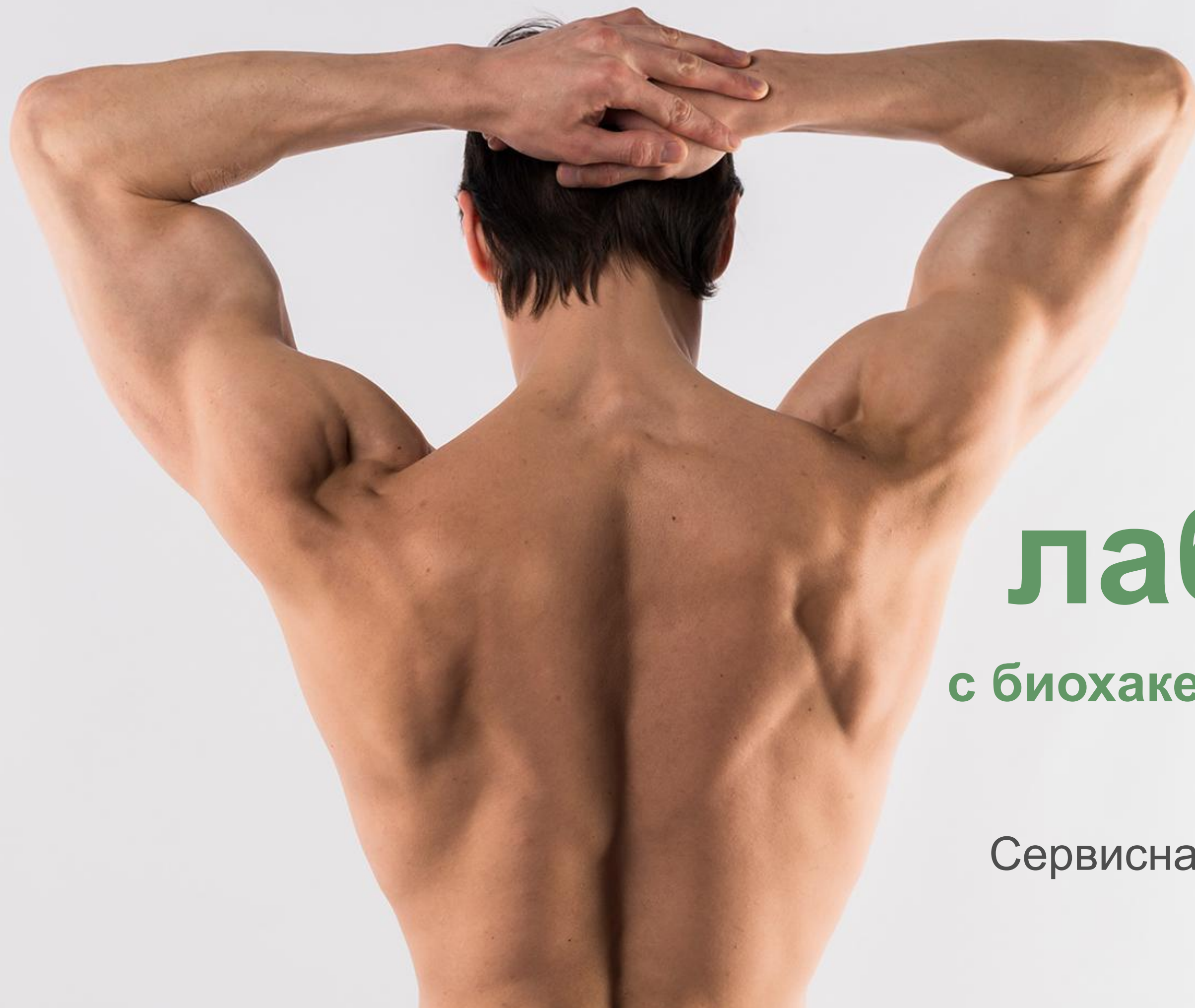
Optional Slides: Exit Strategy, Partnership Agreements, Product/Service Demo, Existing Sales/Clients, Your “Special Sauce”

# Vision / Elevator Pitch

A quick one-liner summary that combines your vision/product and the mission of your company

Keep it short and memorable

Try: making it relatable... as in “We are X for Y” (“We are AirBNB for Event Spaces”)  
 (“We are the Starbucks of Frozen Yogurt”)



LLL Ventures

# Оффлайн лаборатория

с биохакерским и антиэйдж уклоном

Сервисная франшиза для фитнес-центров





LLL Ventures

# Оффлайн лаборатория с биохакерским и антиэйдж уклоном

Сервисная франшиза для финтес-центров





LLL Ventures

# Оффлайн лаборатория

с биохакерским и антиэйдж уклоном.

Сервисная франшиза для фитнесс-центров.



LLL Ventures

# «Лаборатория долголетия»

Оффлайн лаборатория  
с биохакерским и антиэйдж уклоном

Сервисная франшиза для финтес-центров





LLL Ventures

# «Лаборатория долголетия»

Оффлайн лаборатория  
с биохакерским и антиэйдж уклоном

Сервисная франшиза для финтес-центров



LLL Ventures

# «Лаборатория долголетия» Оффлайн лаборатория с биохакерским и антиэйдж уклоном

Сервисная франшиза для финтес-центров



LLL Ventures

# Оффлайн лаборатория с биохакерским и антиэйдж уклоном

Сервисная франшиза для фитнес-центров





LLL Ventures

# Оффлайн лаборатория

с биохакерским и антиэйдж уклоном.

Сервисная франшиза для фитнесс-центров.

# Проблема

- Фитнес индустрия (результаты опроса владельцев) воспринимает себя как индустрия досуга (?), в фитнесе нет дополнительных услуг (только массаж и персональный тренинг).
- Конкуренцией являются Netflix и рестораны.
- Попытки обогатить индустрию медицинскими кабинетами и диагностикой (например биоимпеданс) не продается и не позволяет создать точку притяжения для медицинского специалиста.
- Высокая конкуренция при отсутствии диверсификации привела к демпингу,
- Уход в онлайн в связи с эпидемией привел к потере качества оказываемых услуг
- Пользователей не устраивает “средний” уровень услуг, поэтому определенные услуги они ищут на стороне: СПА, массаж, йога и т.п.

# Решение

- Клубы уходят от расходов на оборудование, стараются сделать ставку на экспансию количества точек и функциональный тренинг (без оборудования)

# Объем рынка

## Фитнес –клубы

Всего в России 6000 клубов:

- Полного цикла
  - из них с бассейнами не более 10% со спа
  - а сколько фитнес-клубов с медлицензиями (кроме массажа): ~0%
  - с аутдор площадями (корты, беговые треки?) вообще не распространена из-за сезонности или только гособъекты/санатории
- 10000-12000 студий специализированных (тупокачалка, бокс, танцы, йога) Каковы перспективы роста этой индустрии?
- Что происходит с биохакингом?

## Потребитель франшизы: Фитнес-клубы

Тренды и инсайты:

- у клиентов фитнес-клубов сохраняется запрос на улучшение своего здоровья; фитнес-клубы активно ищут возможность разворачивать новые услуги/но сложно определиться с подходящим под формат клуба оборудованием
- клубы сокращают расходы: уходят в онлайн, автоматизируют процессы





# Продукт/услуга (Решение)

- Мы предлагаем легко внедряемую модель дополнительных услуг для расширения возможностей роста
- Включена диагностика для персонализации программы
- Концепция лаборатории: фокус на доп.услуги
- НЕПОНЯТНО: почему люди, которые не покупают биоимпеданс и консультацию врача купят услуги лаборатории, и если это непонятно, то клубы не купят франшизу:
  - Ответ 1: не биохакинг допродает клуб, а клуб допродает биохакинг
  - Ответ 2: это не про привлечение, а допродажи на текущей базе?
  - Ответ 3: наша диагностика/чекап/наша команда/медицинская экспертиза?
  - Ответ 4: стандартная модель обосновывающая формат?
  - Доказательства: наша таблица, наш пилот?
- Роуминг между клубами?



# Фин модель

- Who is your primary customer & how do you make money
- What is the pricing / model Revenue and # of customers to date
- Show basic math on revenues and conversion rates
- Life-time value of an average Customer (How many months, how many dollars?)



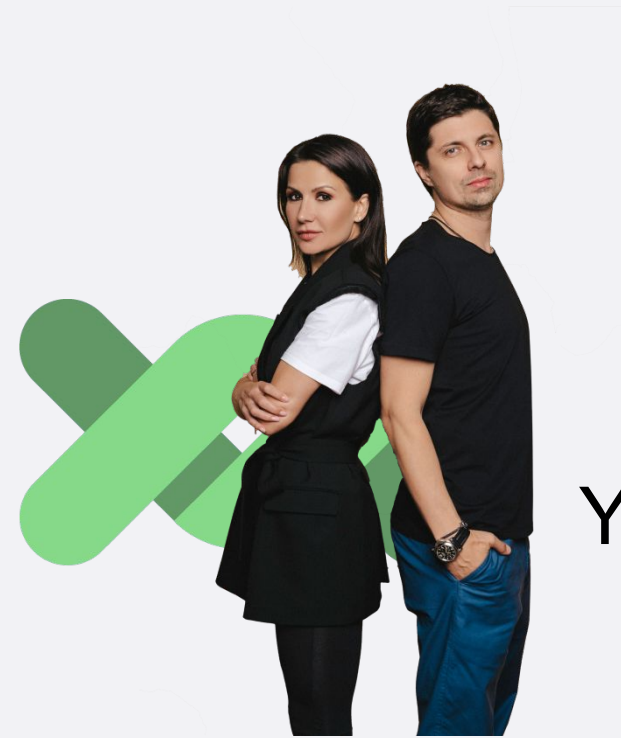
# Привлечение

- Where are your customers looking today and finding help?
- Where will you get in front of them?
- How will you achieve your target growth rates?
- What are the most important and unique channels and methods you will use to find and win customers?
- How are you doing it differently than others in the space?





# Команда



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here

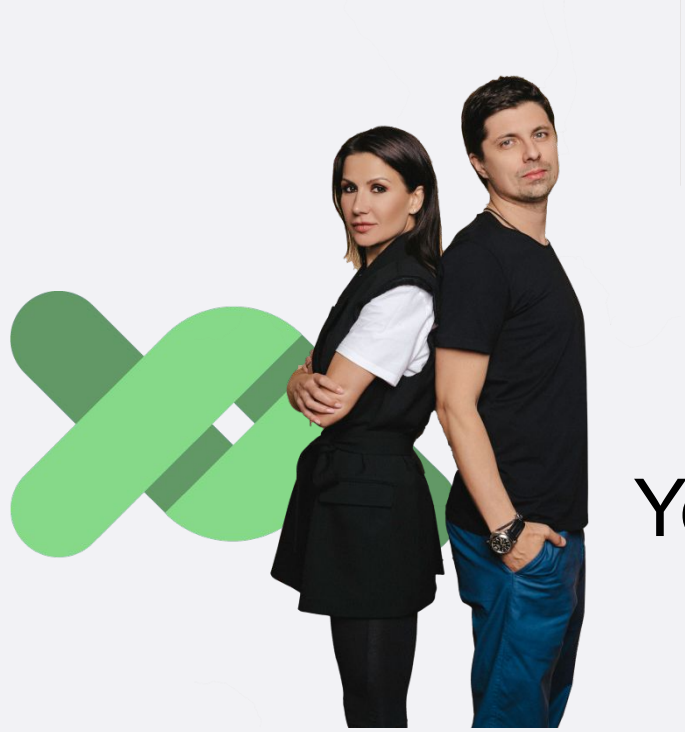


**Имя**

You could describe the topic of the section here



# Команда



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here

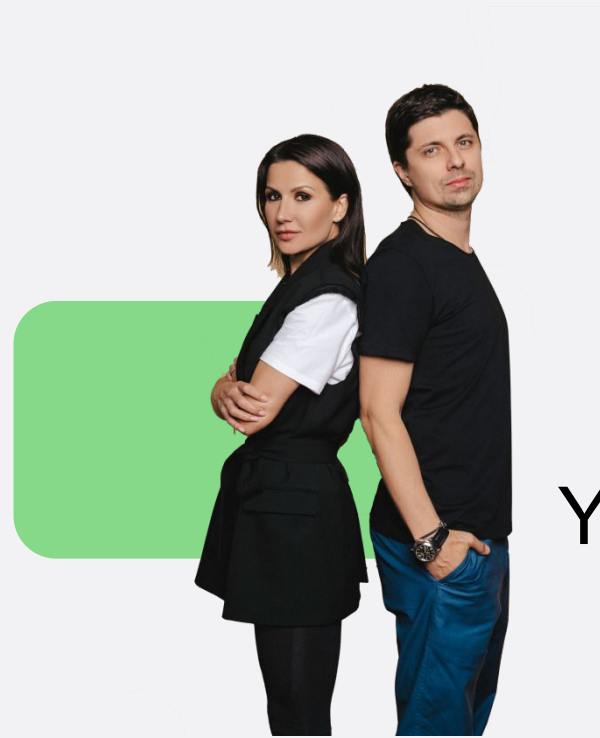


**Имя**

You could describe the topic of the section here



# Команда



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here





# Команда



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here

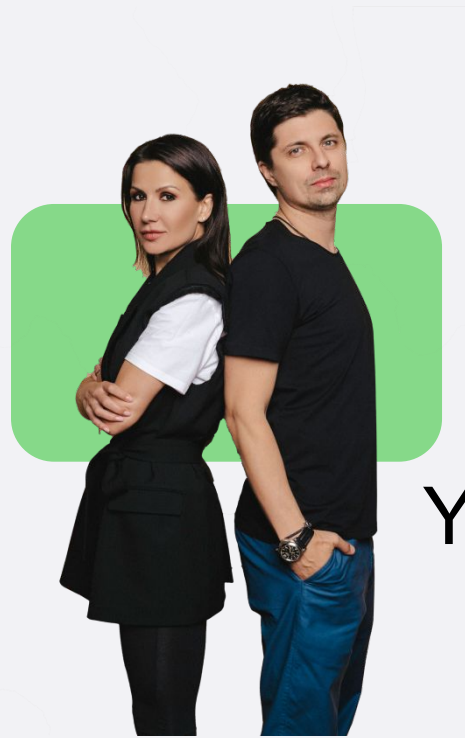


**Имя**

You could describe the topic of the section here



# Команда



**Имя**

You could describe the topic of the section here



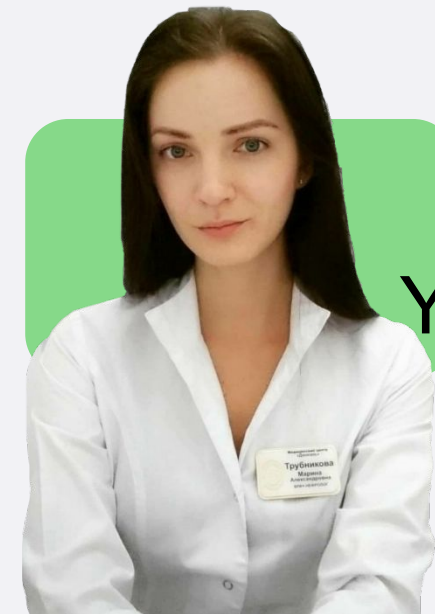
**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



# Команда



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



**Имя**

You could describe the topic of the section here



# Финансы





# Конкуренты

Пока рынок на самом старте, есть первые примеры

**Наше преимущество:** сетевая модель/центры экспертизы/платформа

**Основные конкуренты:**

- Санатории
- Клиники персонализированной медицины



# Инвестиции



LLL Ventures

# Опрос

	Известно ли вам о			Интересно ли		
	Пробовал	Слышал	Не слышал	Попробовать	Узнать больше	Не интересно
Процедура	10%	20%	70%	10%	50%	40%
2						
3						
4						



# Спасибо

---

Остались вопросы?

[youremail@freepik.com](mailto:youremail@freepik.com)

+91 620 421 838

[yourcompany.com](http://yourcompany.com)

