

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

- 1 Титульный лист
(Название проекта, тизер)
- 2 Существующая проблема
- 3 Предлагаемое решение
(Описание продукта, ценностное предложение, УТП)
- 4 Лежащая в основе решения технология
- 5 Рынок
(Объём и перспективы развития)
- 6 Конкуренты на рынке
(Результаты анализа)
- 7 Бизнес-модель
- 8 Маркетинг и продажи
(Целевая аудитория, рынок сбыта)
- 9 Финансовые прогнозы
(Предложение, сроки, окупаемость)
- 10 Дорожная карта развития проекта
- 11 Команда
- 12 Предложение инвестору
(Какая сумма инвестиций нужна и на какие цели)
- 13 Призыв к действию, контакты
(Телефон, сайт)

Помните, презентация делается для экспертов и инвесторов, старайтесь сохранить рекомендованную последовательность слайдов.



АДЖНА

Шестая чакра как третий глаз хирурга



Даниэль Аллити
Основатель идеи

ИНВЕСТ
СЕССИИ

проект от

М **росмолодёжь**
бизнес

1

Существующая проблема

Проблема:

Какая острая проблема есть на рынке?

Какая неудовлетворённая потребность?

Насколько данная проблема большая (в деньгах, времени, усилиях)?

Альтернативные существующие решения:

Какие альтернативные решения данной проблемы наиболее востребованы сейчас, и в чём их недостатки?



«Продавайте проблему, а не решение» – Дэйв МакКлюр.

«Решайте 1-ую проблему клиента» – Сайрус Массоми (CEO ZocDoc). Не 4-ую, 10-ую.

Отчего клиенты просыпаются по ночам?

Предлагаемое решение

Описание продукта:

Как ваш продукт решает проблему?

В чём ценность вашего предложения для целевой аудитории?

Альтернативные существующие решения:

В чём уникальность вашего продукта?

Почему ваше решение лучше альтернативных?



Опишите свой продукт на понятном языке.

Важно показать, что вы понимаете, как работает ваш бизнес.

Лежащая в основе решения ТЕХНОЛОГИЯ

Опишите суть технологии и её отличие от других подходов.
Есть ли интеллектуальная собственность?
На чём базируется ваше решение – самое главное.
Почему другие не делают так же?



*Важно донести, что ваше решение является уникальным, вы понимаете лежащую в основе решения технологию лучше всех.
Решить проблему таким образом можете только вы.*

РЫНОК

Опишите объём рынка и укажите, как он будет расти.
Будет ли рынок большим или ваше решение сделает его таким?



Важно показать перспективы развития рынка.

Конкуренты на рынке

Назовите основных конкурентов или альтернативные решения проблемы.
Укажите явно ваши ключевые 2-3 преимущества по сравнению с альтернативами.

Визуально покажите сравнение в виде компактной таблицы или графиков.
Сравнение проведите на цифровых значениях, а не «лучше» - «хуже».



*Покажите, что провели полноценный анализ конкурентов.
Вы хорошо знаете своих конкурентов и понимаете ваши ключевые преимущества.
Именно ваши ключевые преимущества позволят решить проблему эффективно.*

Бизнес-модель

Покажите, как вы будете зарабатывать с помощью своего продукта.
Кто будет покупать ваш продукт и как вы будете его продавать?
Какими будут модели монетизации?



*Важно донести, что ваше решение является уникальным, вы понимаете лежащую в основе решения технологию лучше всех.
Решить проблему таким образом можете только вы.*

Маркетинг и продажи

Опишите вашу целевую аудиторию и рынок сбыта.

Кто будет продавать ваш продукт? Вы сами или ваши партнёры?

Какие каналы коммуникации с целевой аудиторией вы будете использовать?

Опишите процесс выхода на рынок — как вы рассчитываете привлечь пользователей и не выйти при этом из бюджета.

Приведите данные маркетинговых исследований.



*Важно показать что ваш продукт будет иметь спрос на рынке.
Продемонстрировать своё понимание целевой аудитории.*

Финансовые прогнозы

Представьте чёткие финансовые показатели проекта:

- точку безубыточности;
- план доходов и расходов в расчёте на 1 год;
- производственный план.

Предоставьте план не только по финансам, но и по ключевым метрикам, таким как количество клиентов, конверсия и т.д.



Оценку делайте при негативном сценарии, а не самом позитивном.

Дорожная карта развития проекта

Расскажите обо всём, чего уже удалось достичь.

Когда вы запустили проект и когда появился первый клиент?

Получали ли вы уже награды или инвестиции?

Покажите, каких результатов вы планируете добиться через год, два, три.



Представьте в формате дорожной карты, указав основные этапы развития проекта «на временной шкале».

Команда

Фото, ФИО ключевых участников вашей команды (если она есть).

Роль каждого из них в проекте (разработчик, консультант, продавец и т.д.)

Ключевой опыт каждого тезисно и в контексте проекта.

Внешние советники, консультанты, менторы.



*Продемонстрируйте, что у вас есть все необходимые компетенции.
Команда сможет сделать то, что предлагает.*

Предложение инвестору

Расскажите о том какая сумма инвестиций вам нужна, как и на что будут потрачены деньги, которые вы хотите привлечь.

На каких условиях вы привлекаете инвестиции, что получит инвестор?



Покажите привлекательность своей бизнес-идеи для инвестора.

Призыв к действию, контакты

ФИО, номер телефона, почта контактного лица.

Ссылка на сайт проекта, страницы в социальных сетях, приложения.

QR-code на ваш сайт.

CALL TO ACTION (призыв к действию).



*Чем запомнится ваше выступление?
Что должны сделать слушатели?*

**ИНВЕСТ
СЕССИИ**

проект от

М росмолодежь
бизнес

1

3

Рекомендации по оформлению презентации

Оформление и дизайн

1. Все фразы вычитаны «до запятой», все блоки текста и картинки выровнены.
2. Одинаковая структура слайдов, на каждом выделена ключевая информация / мысль.
3. Одинаковый крупный шрифт (от 20 размера), НЕ ПИСАТЬ ЗАГЛАВНЫМИ БУКВАМИ.
4. На одном слайде не более 3 цветов и видов написания (выделение, размер, цвет).
5. Не отвлекайте слушателя анимацией слайдов, цветом и картинками.
6. Одинаковые сокращения г./год, т.руб/тыс.руб; формат дат.
7. Все цифры на одном слайде в одинаковой размерности (без десятичных): 0 руб.
8. Все фразы, которые можно сократить без потери смысла, сокращайте. Выдавайте самую суть.

Подготовка

1. Презентация – это не доклад на научной конференции. Будьте лаконичны!
2. Тезисы, иллюстрации, схемы, диаграммы удобны для восприятия.
3. Текст на слайдах не читать, используйте его как дополнительный канал информации.
4. Обязательно написать тезисы, потом весь текст и прочитать через день.
5. Выступление проверить с часами, записать на видео и послушать себя.
6. Тайминг: 3-5 минут.
7. Проверьте презентацию на знакомых – они поняли проблему, продукт, предложение?
8. Все цифры должны быть подтверждены расчетами, эти детали – в приложение.