

Подготовка к StartupPoint

10 июля 2010

Чем мы займемся

- 10.05-10.10 – вступление
- 10.10-10.30 – «Что инвестор ждет от стартапа» Леонид Волков
- 10.30-10.50 – «Как не провалить презентацию» Калаев Дмитрий
- 10.50-11.10 – Speed Presentation
- 11.10-11.50 – Презентации 6 стартапов по 5 минут
+разбор презентации +голосование
- 11.50-12.00 – Перерыв
- 12.00-13.10 – Презентации 15 стартапов по 2 минуты
+разбор презентации +голосование
- 13.10-13.25 – «Вы считаете стартап бизнесом?» Калаев Дмитрий
- 13.25-13.45 – «Зачем вам инвестор?» Калаев Дмитрий
- 13.45-13.50 – Домашнее задание

Что инвестор ждет от стартапа

Волков Леонид

Как не провалить презентацию

Калаев Дмитрий

- НЕТ задачи сделать мастера презентаций
- ЕСТЬ задача выйти на качество McDonald's

Форматы презентаций на Иннопром-2010

1. Одна минута (один слайд):

- Суть проекта;
- Контакт;
- Стенд.

2. Две минуты:

- Проблема
- Решение
- Бизнес-модель
- Что мы хотим (потребность)

3. Пять минут:

- Рынок;
- Монетизация;
- Продвижение;
- Показать продукт.

Все знают, но...

- Не читать текст со слайда;
- Общаться с аудиторией;
- Жесты говорят больше слов;
- Один слайд – 30-120 секунд;
- Результатом презентации должно быть действие.

Кому делается презентация

- Кто слушает?
- Что нужно слушателю?
- Ваш слушатель НЕ обязан быть техническим специалистом.

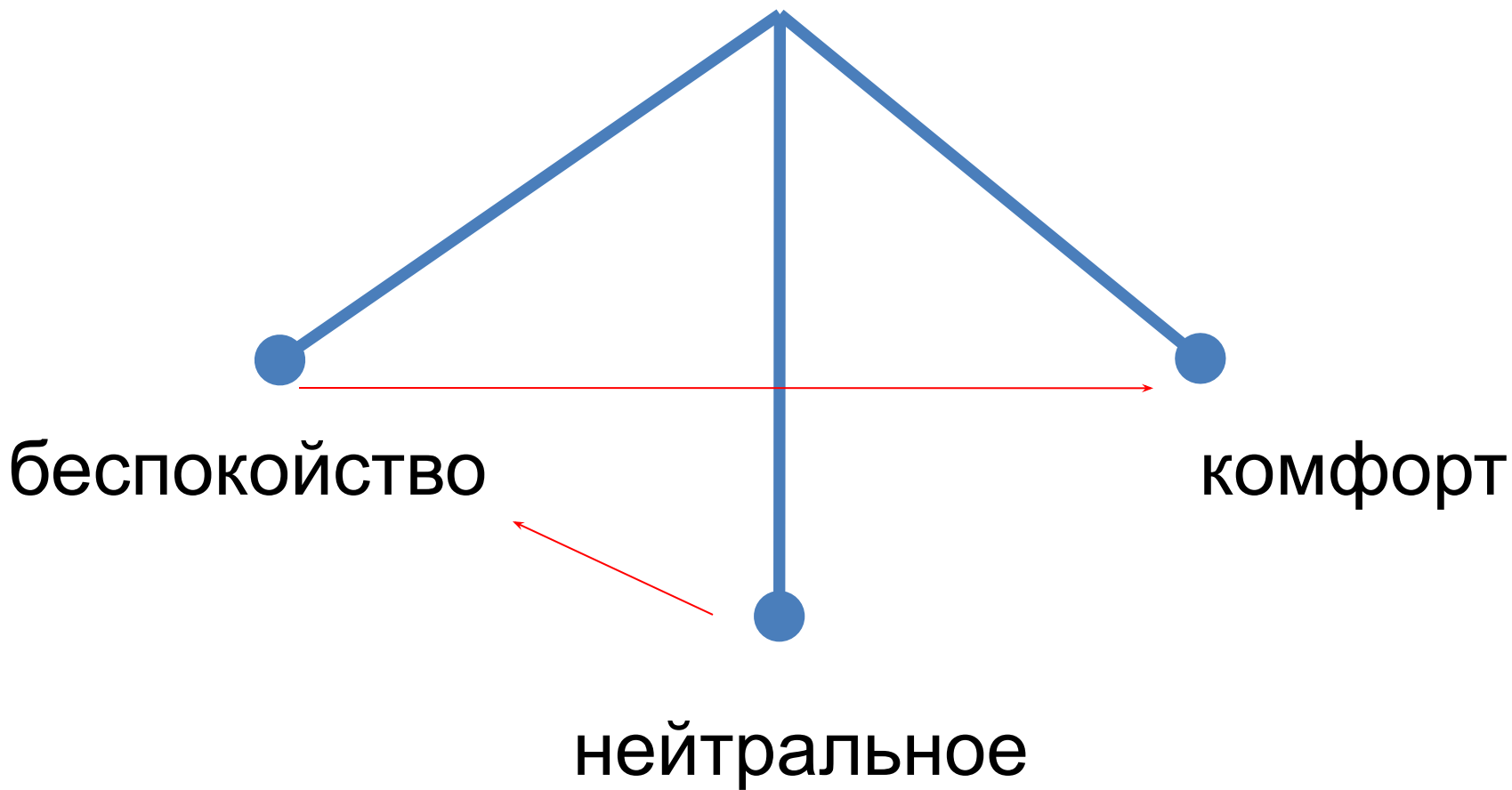
Интересуют не свойства продукта,
а выгоды.

А я знаю что хочу?

- Инвестиций, партнеров, канал продаж...

Если презентатор не знает что хочет,
то что должен делать слушатель?

Эмоциональный маятник



Главная мысль

1. Понятна;
2. Достоверна;
3. Поддержана эмоциями.

Что рассказать когда есть время

1. Идея;
2. Команда;
3. Проблема;
4. Решение;
5. Профиль клиента;
6. Рынок: сейчас и прогноз;
7. Бизнес-модель;
8. Конкуренты;
9. Текущее состояние;
10. Что хочет презентатор;
11. Если деньги, то на что и когда вернутся.

Вы считаете стартап
бизнесом?

Калаев Дмитрий

Ответьте для себя на вопрос:

Я хочу заработать денег или мне просто хочется сделать «wow какую штуку»?

Кто конкретно платит деньги?

- Целевая аудитория;
- Модель монетизации;
- Сумма «среднего чека»;
- Периодичность продаж.

**Самый доступный и простой
инструмент моделирования бизнеса -
Excel**

Cashflow и другие умные слова

- Точка безубыточности;
- Период возврата инвестиций;
- Разрыв ликвидности.

	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Инвестиции	200	200	200	200	200	0
Деньги в кассе	200	100	-50	-50	0	0
Доход	0	0	50	100	150	300
Расход	100	100	100	100	100	100

Преодоление пропасти



новаторы

ранние
последователи

раннее
большинство

позднее
большинство

«увальни»



Джеффри Мур «Преодоление пропасти»

Зачем вам инвестор

Калаев Дмитрий

Зачем брать деньги от инвестора

- 50% стартапов «умирают в первый год»;
- только 10% стартапов становятся бизнесом;
- только 2% становятся успешным бизнесом.

Все еще хотите инвестировать свои деньги?

Инвестор зарабатывает работая с десятками проектов и сглаживает риски «умирающих» проектов за счет 2% сверхприбыльных.

Инвестор это только деньги?

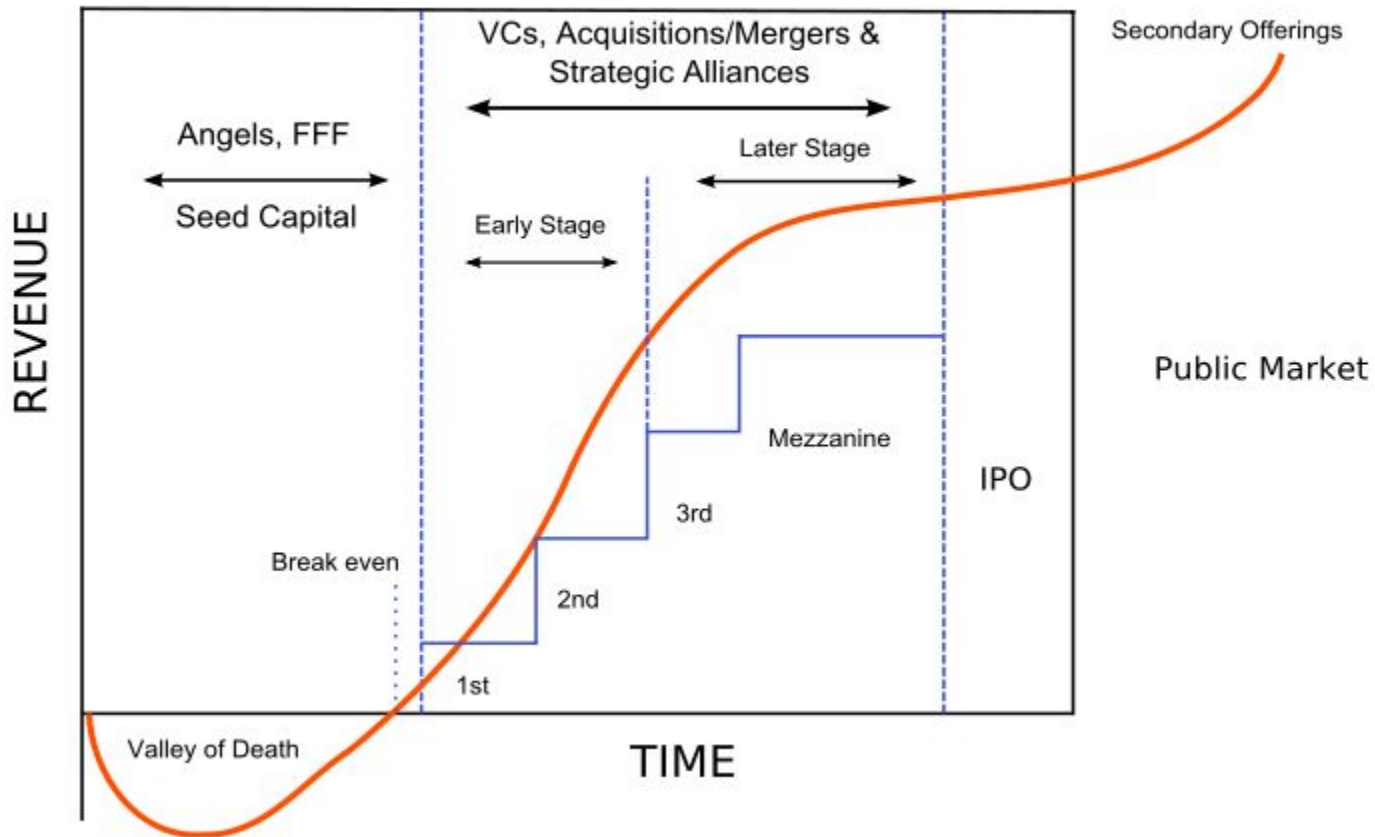
- Деньги;
- Общая бизнес-грамотность;
- Экспертиза в конкретной сфере бизнеса;
- Доступ к каналу продаж;
- Референс для дальнейшей перепродажи и IPO.

Когда брать деньги?

состояние	этап	Суммы (млн. руб.)	на что
Идея, прототип	посевной	0,3-3	50%-90%
Проба рынка	стартап	1-10	50%-90%
Первые клиенты	рост	3-50	25%-75%
Захват ниши	расширение	10-100	25%-50%
Крупная компания	ИРО	>100	-

ru.wikipedia.org/wiki/Стартап

Startup Financing Cycle



Придется делиться 😞

- На ранней стадии практически невозможно взять деньги и не отдать контрольный пакет от 50%+1 до 90%;
- На поздней стадии от 25 до 50%.

Хорошая новость: если вы правильно взяли деньги, то ваши оставшиеся 10% должны стоить больше бывших 100%

Домашнее задание

1. До 12.00 понедельника 12 июля прислать **1 слайд** с описанием проекта
2. Скорректировать презентацию с учетом замечаний и новых знаний
3. Записать на камеру свою презентацию и посмотреть самому на свою презентацию