


Презентация бизнес-плана

Общие рекомендации

Авторы: Шевченко Н.С., Сергеева В.Н.
Оформление: Крюкова М.Е.

2010 год





Что такое презентация бизнес-плана?

Ответ



**на этот вопрос
от объема вашего
бизнес-плана.**





Большинство презентаций охватывает семь ключевых областей:

- Компания и ее продукция(услуги).
- Рынок, т.е. Ваши клиенты и конкуренты.
- Маркетинговая стратегия, которой Вы намерены следовать.
- Первоочередные финансовые задачи.
- Команда, которая будет осуществлять этот план.
- Цели, на которые будут направлены деньги, размер ссуды.
- Условия и сроки реализации инвестиций.


**Продолжительность
презентации должна быть
не более 20 мин.**



**Вы должны быть готовы к вопросам
потенциальных партнеров.**

**Грамотные и четкие ответы –
УСПЕХ Вашей презентации!!!**





***Следите за тем,
чтобы презентация
из диалога
не превратилась
в монолог!!!***





Способы повышения эффективности презентации:

- Посылайте копию бизнес-плана потенциальным инвесторам заранее.
- Будьте предупредительны, профессиональны, вежливы, однако не теряйте времени.



Первые впечатления могут иметь длительное влияние, если Вы производите впечатление умного и делового человека!!!

- Постарайтесь установить хорошее взаимодействие со своими потенциальными партнерами.



Для установления хорошего взаимодействия с потенциальными партнерами необходимо:


- Быть уверенным в себе.
- Активно рекламировать продукцию(услуги).
- Избегать отрицательных высказываний.
- Смотреть на вещи с точки зрения Ваших партнеров, внимательно относитесь к их вопросам и комментариям.
- Не будьте слишком фамильярны, но в то же время приветствуйте своих собеседников теплой улыбкой.



**Для презентации
используйте наглядный
материал.**

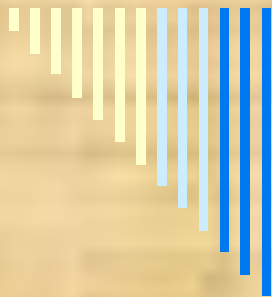
***Если у Вас есть такая возможность,
захватите с собой образцы
продукции!!!***

Используйте диаграммы и таблицы!!!




**Руководство
презентацией
осуществляется
ЛИЧНО!!!**





**Акцентируйте
внимание слушателей на
вопросах рынка вашей
продукции и
компетентности вашей
руководящей группы!!!**



Помните, что главная задача презентации заключается в том, чтобы заставить потенциального инвестора поверить Вам и вашей команде!!!

