



# **ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

## **Детские болезни стартапов**



Я придумал клевою Идею!  
Я ЦУКЕРБЕРГ!



# Комментарии

- Гугл твой друг, ищи свою идею старательно по всем ключевым словам связанным с ней
- Смотри стартап агрегаторы
- Ищи на английском
- Делай это каждый месяц



# Никому не расскажу, ведь украдут идею



# Комментарии



- Побеседуй с целевой аудиторией
- Задай вопросы людям из этой области



- Хорошая идея стоит 10\$



- Оформи первую презентацию своей идеи

# Не нашел конкурентов!



# Комментарии

- Плохая идея - её уже делал кто-либо, но отказались по разным причинам: нет рынка, не выгодно, не целесообразно.



**ИЛИ**

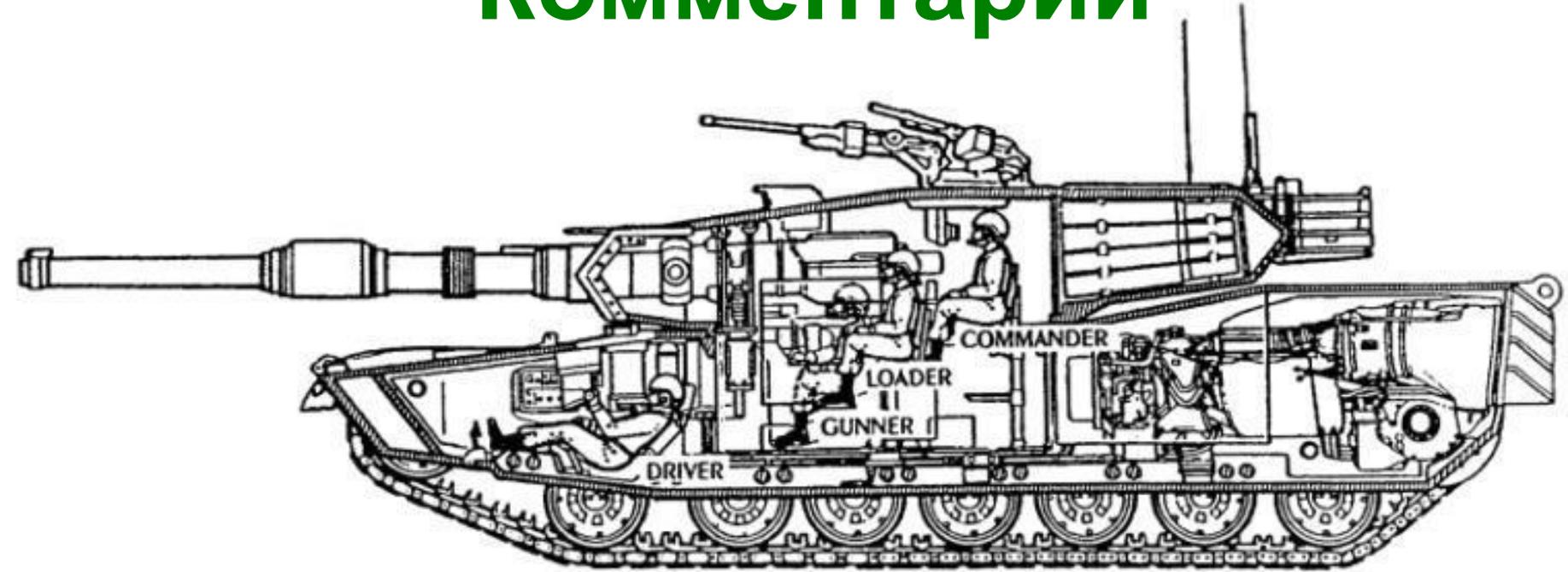


- Ты придумал действительно что-то новое и стоящее!

# Теперь мне нужно много денег, офис, зарплата, сотрудники



# Комментарии



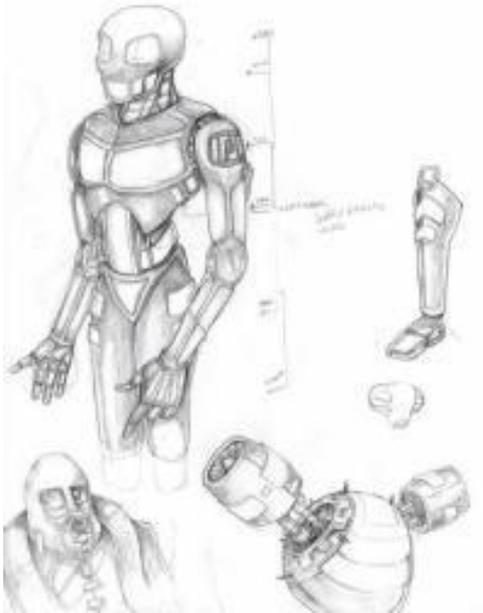
- Нужна команда единомышленников
- Эффективность каждого важнейшее условие
- Люди готовы работать за идею (Но не очень долго)

Чтобы получить инвестиции, нужно  
ОБЯЗАТЕЛЬНО иметь рабочий прототип



# Комментарии

- Деньги можно привлечь под карандашный рисунок с идеей и презентацию



- Программы финансирования проектов (один минус – требует много документов и времени)



- Самые простые первые инвесторы - знаменитые три F (Family, Friends & Fools)



**Синдром отличника**  
**(Все должно быть идеально, делать все по максимуму)**



# Комментарии



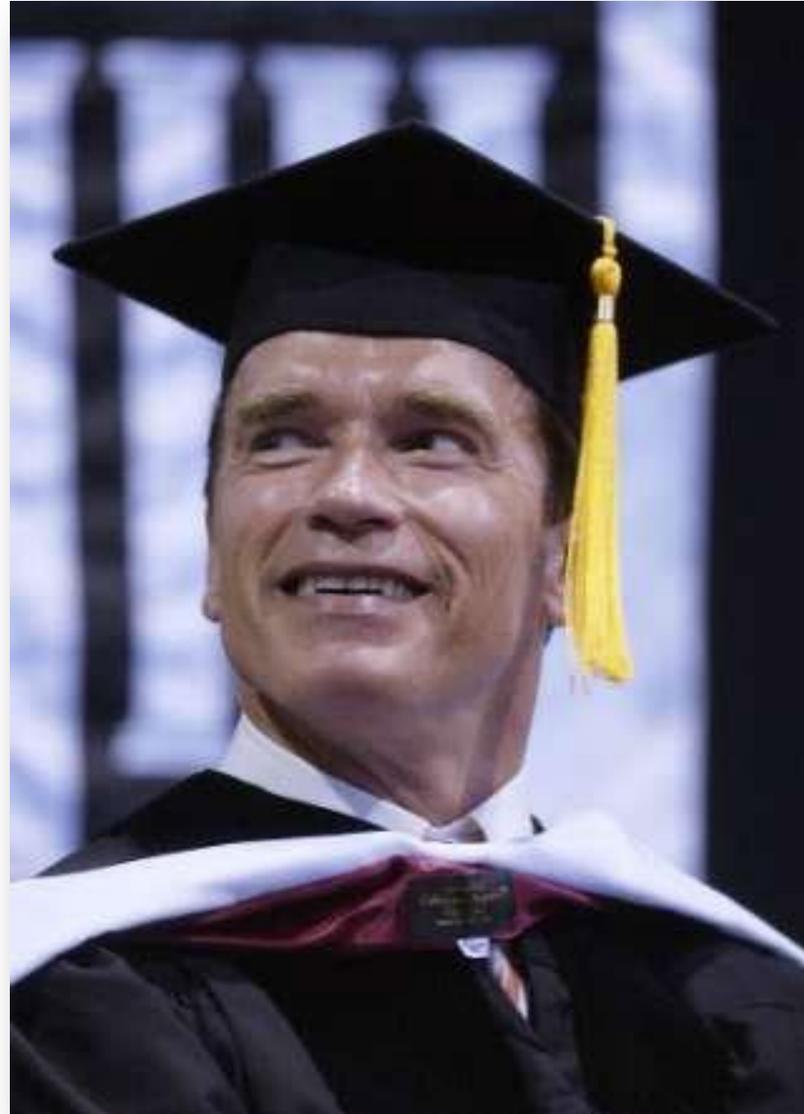
- Делай только основное
- Иногда люди сосредотачиваются на фишках. В итоге фишка есть, а готового проекта нет



- Тот самый энтузиазм и горящие глаза



**Зачем эти стартап-тусовки**  
**(я уже и так все хорошо рассказываю)**



# Комментарии



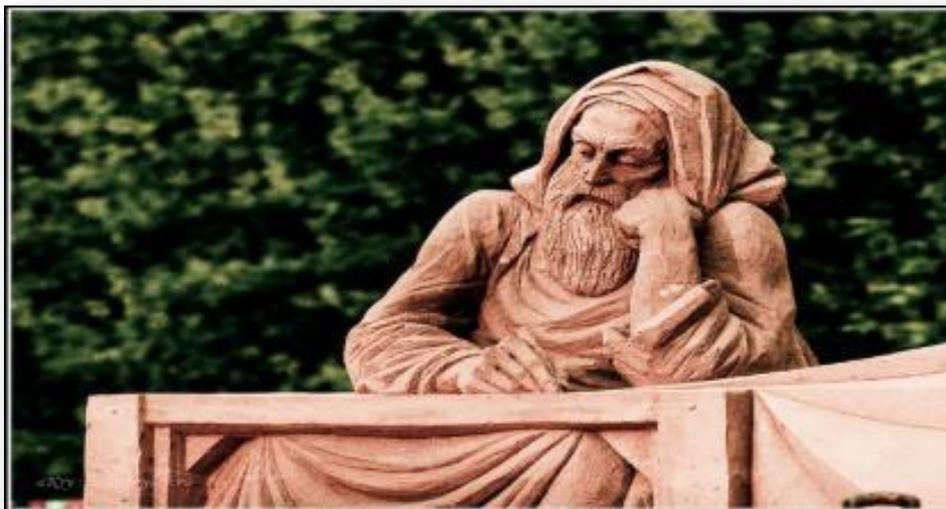
- Презентуйтесь везде и всем, оттачивайте умение презентации
- Ранжируйте выступления по важности эвентов
- Это должен делать самый яркий в вашей команде
- Еще больше людей узнает о вас



**Я нашел заинтересованного инвестора!**

**Ура!**

**Теперь нужно переписываться и ждать!**



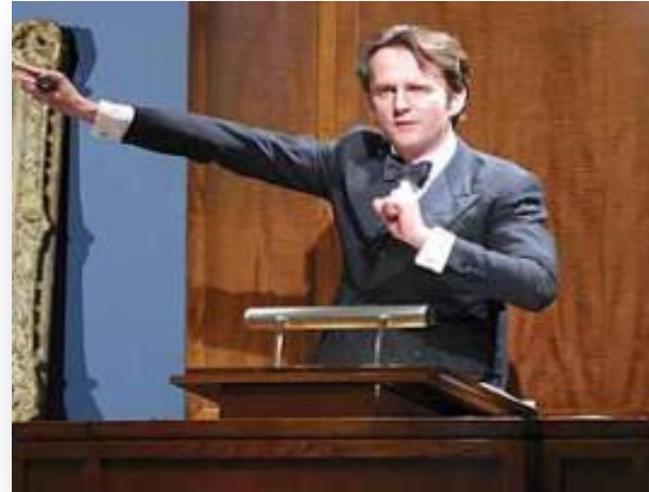
# Комментарии



- Общайтесь с 10 ками инвесторов и ведите их катало



- Частники быстрее чем фонды, фонды умнее чем частники.



- После первого предложения сообщите, что у вас уже есть предложения другим инвесторам

# Дяденька Инвестор, дай денежку!



# Комментарии



- Не инвестор нужен тебе, а ты ему. Научи себя думать так так
- Позиционируйся так, что ты даешь ему шанс выгодно вложить свои де

- Не переигрывайте и не врите (люди это чувствуют и видят)



# Я очень умный и сам все сделаю



# Комментарии



- Старайтесь искать самых лучших в области, с которой соприкасаетесь
- Управление (общение с лидерами крупных компаний сходных с вашей по области
- Экономика (просчет бизнес модели, использование инвестиционных денег в развитии вашей компании etc.)
- Юриспруденция (оформление вашей будущей сделки)

**Я стесняюсь, вокруг все такие крутые и успешные**



# Комментарии



- Звоните и пишите всем, кто вам нужен
- Используйте общих знакомых



- Подходите напрямую
  - Не стесняйтесь делать это несколько раз
- 
- Если вам страшно что-то делать, это точно надо делать!
  - Это такие же люди как и вы



# Комментарии

- Продавайте себя такими, какими вы будете через пару лет

• Сейча  
с



- Яркая и понятная презентация о том какими вы будете завтра

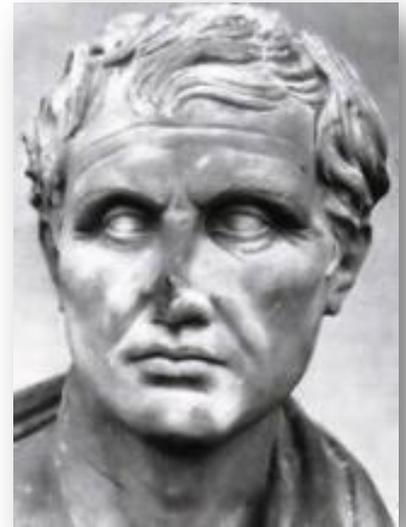
• Завтра



- Четко давайте понять: сколько и зачем денег вам нужно

*Они способны, потому что думают так.*

*Вергилий*



**Продолжение следует...**