

# УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ



ПОДГОТОВКА К ЗАЩИТЕ  
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ

АННА ЗУЕВА



**ТЫ - ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ**

# Главные вопросы для оратора



?

# Главные вопросы для оратора



- ЗАЧЕМ?
- КОМУ?
- ЧТО?
- КАК?

**ЗАЧЕМ?**



# KOMY?



# ЧТО?



- **Постарайтесь в одном предложении сформулировать ИДЕЮ / СУТЬ вашего бизнеса!**

Обязательно сообщите, если

- есть патенты,
- уникальные технологии!

# Проблема



- 1) Какую проблему решает Ваш проект, или какую потребность удовлетворяете, в чем актуальность?
- 2) Какие ниши не заняты?
- 3) Что упустили конкуренты?
- 4) В чем суперидея?

# Решение проблемы



- 1) Как решаете проблему?
- 2) Экраны, фотографии, видео - докажите, нарисуйте, продемонстрируйте как будет если этого еще нет.
- 3) Демо-образцы продукта, либо использования услуги.

# РЫНОК



- 1) Кто наши пользователи, клиенты, «портрет» их?
- 2) Сколько их?
- 3) Какой темп роста рынка? Как Вы определили, что есть рост потребности Вашего продукта/услуги?

# Бизнес-модель



- 1) Как будем зарабатывать?
- 2) Как строим маркетинг?
- 3) Какие каналы продвижения проекта и продукта/услуги используем?
- 4) Кто целевая аудитория?
- 5) Кто может стать Вашим партнером?

# Финансовая модель



- 1) График доход/расходов при запуске бизнеса, и через 1, 3, 5 лет?
- 2) Рентабельность проекта?
- 3) Какие основные риски, и как Вы «страхуете» их?
- 4) **Запрос на инвестиции** - сделайте предельно конкретное предложение для инвестора!
- Что вам нужно для того чтобы проект состоялся?
- Что у вас уже есть из того что нужно?
- На что будет потрачен грант?

# Команда



- 1) Кратко о себе, команде (если есть)?
- 2) Зоны ответственности каждого?
- 3) Советники/консультанты?
- 4) Уникальные специалисты?
- 5) Предыдущие достижения?

# Конкуренты



- 1) Кто прямые конкуренты?
- 2) С кем еще конкурируем?
- 3) Какие у Вас отличия?
- 4) В чем уникальность (почему должны брать Ваш продукт/услугу, почему именно у Вас а не у конкурентов, чем можете доказать (подтвердить, аргументировать))?

# Планы роста и перспективы проекта



- 1) Фазы развития проекта?
- 2) Планы маркетинга?
- 3) Планы роста команды?
- 4) Сложно ли повторить проект?
- 5) Возможно ли тиражировать модель Вашего проекта? Есть ли потенциал для франшизы?

# КАК?



- Рассказ о проекте должен сопровождаться показом слайдов.
- Зачитывать текст слайда нет необходимости, в своём большинстве жители России умеют читать :)
- Наглядность презентации. Образцы или прототипы товара, макеты оборудования лучше всего продемонстрировать.
- Не используйте сленг и сугубо научные термины. При острой необходимости использования термина дайте его расшифровку.
- Упрощайте форму подачи материала, делайте содержание максимально доступным для слушателей.

# Требования к оформлению слайдов



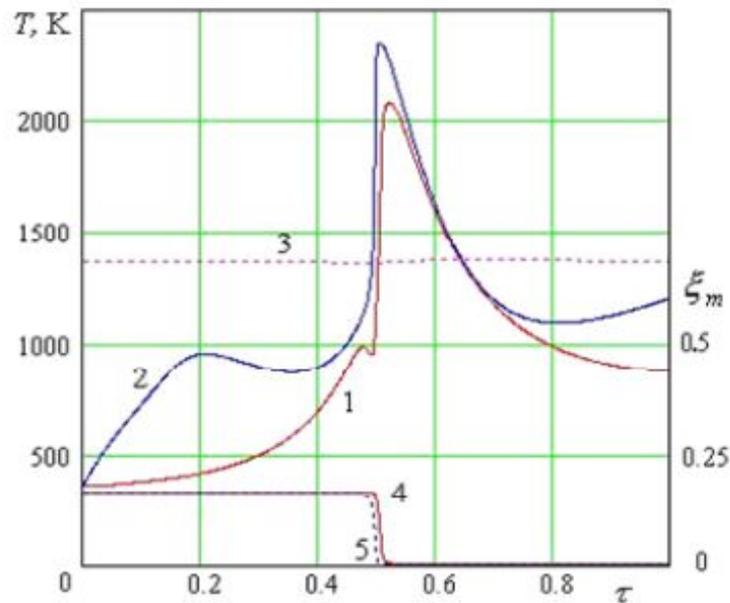
- Слайды должны отражать все значимые стороны проекта – **опорные точки** выступления, задавать **логику**, помогать слушателям **структурировать** информацию, делать ее **наглядной**.
- Структурируйте информацию из каждого ключевого раздела по отдельным слайдам.
- Максимальное упрощение информации на слайде, изложение только основных принципов. Материал на каждом слайде должен быть усвоен слушателями **за 40-60 секунд**.

# Как делать не следует

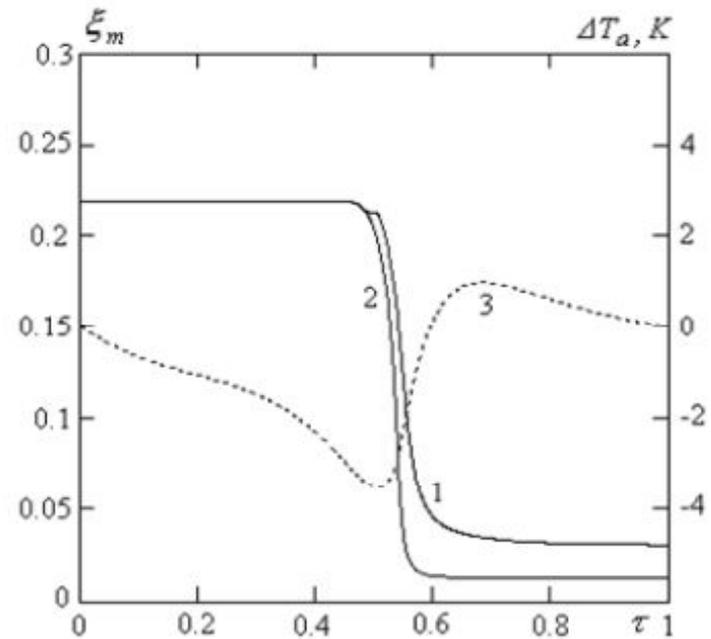
## Матрица рисков проекта

Описание рисков	Оценка	Ответные действия
Качество управления	Выше среднего	При организации проектирования и производства применение стандартов проектного менеджмента
Риски проектирования и разработок	Выше среднего	Привлечение к работе профессиональных разработчиков, тщательная контрактная работа, страхование.
Риски недостижения планируемых объемов продаж	Средние	Планируемые объемы продаж значительно ниже потенциального рынка «София»; соотношение цена-качество изделий «София» превосходит такие же параметры инструментов с высоким брендом; раннее начало контрактной работы; возможность стимулировать продажи гибкой системой цен, страхование.
Риски утраты технологии производства материала	Выше среднего	Защита интеллектуальной собственности по системе PCT (7 патентов в 7 странах).
Риск утраты технологии производства скальпелей	Выше среднего	Экранирование отдельных процессов, контроль доступа Узкая специализация производственного персонала
Риск поставок поликристаллического материала для производства кристаллов	Средние	Диверсификация источников сырья, относительная стабильность цен на протяжении ряда лет
Квалификация производственного персонала	Средние	Производство не является трудоемким, значительная часть процессов не требует высокой квалификации. Предполагается осуществлять качественный отбор персонала, проводить обучение, создать хорошие условия труда и оплаты.
Экологические риски	Низкие	Технологии экологически чистые и безотходные. Следование международным экологическим стандартам.

# Как делать не следует



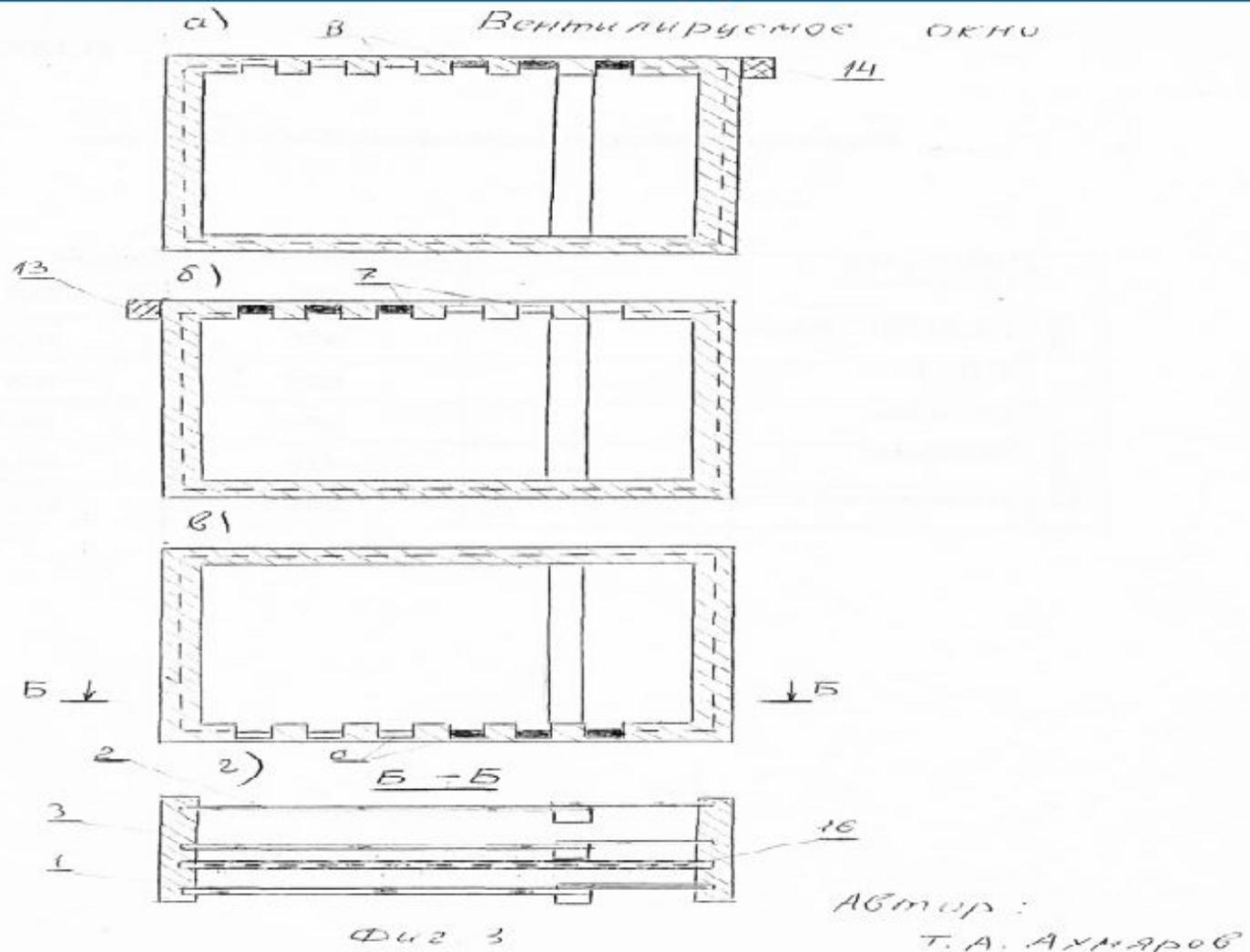
*The temperature dynamics in the cylinder (1), inside (2) and on the surface (3) of the HA. 4,5 – the methane concentration*



*The methane concentration dynamics in the cylinder (1), inside (2) of the HA. 3-the temperature of HA*

# Как делать не следует

## Раздвижная конструкция окна



# Как делать не следует

## Проект, технология и продукты «София»

В течение нескольких лет был создан особый материал «София», который идеально биосовместим с тканями человека и обладает наилучшими качествами для производства из него хирургических инструментов.

Организовано и успешно запущено опытное производство **хирургических скальпелей «София» многократного использования с лезвиями из биосовместимого наноматериала «София» различного профиля международного стандарта.** Проект обеспечен полным пакетом необходимых документов.

Материал «София», способ его производства и изделий из него защищены патентами в 7-ми странах мира, включая Германию, Великобританию, США и Сингапур.

Дальнейшие этапы проекта – это разработка и внедрение производственных технологий на базе материала «София» и широкая коммерциализация продукта.

Планируется производство промышленных партий изделий 12-ти профилей с поэтапным расширением каталога профилей этих инструментов и увеличением объемов производства по мере роста рынков.



Как мотивировать себя что-то делать?

Да никак, оставайтесь в жопе!

Артеми́й Лебеде́в

# Чего хотите Вы?



# Возможно ли сделать мечту реальностью?

Мечта



↑  
Желание



Цель



Подцель  
Подцель  
Подцель



План

Сделать...  
Сделать...  
Сделать...



Действия

Действия  
Действия  
Действия



# Требования к оформлению слайдов



- Максимальное использование фото-, видео- и др. иллюстративного материала.
- Структурирование информации в форме таблиц, схем, графиков и диаграмм должно быть «читабельным».
- Основной шрифт: 20 – 40 кегль. Удобочитаемый шрифт без засечек, теней и т.п..
- Не более двух типов шрифта на презентацию, лучше один шрифт и 2-3 графических выделения.
- В оформлении максимум три основных цвета.
- Стиль оформления должен соответствовать сути презентации.
- Не используйте без необходимости анимацию.

# Дополнительные материалы



- Распечатки бизнес-плана
- CD с материалами по проекту (презентация, бизнес-план, содержимое сайта, фото- и видеоматериалы)
- Рекламные материалы (брошюры, буклеты, каталоги)
- Распечатки презентации в форме выдачи
- Копии отзывов экспертов, потребителей или потенциальных покупателей о продукте
- Визитные карточки

**Во время выступления сообщите о наличии дополнительных материалов с подробным описанием проекта!**

# Ваша подготовка



- Проведите хронометраж своего выступления.
- Если есть возможность, снимите выступление на видеокамеру с целью дальнейшего просмотра и работы над ошибками.
- По возможности попросите знакомых и друзей (людей, случайных в данной отрасли) посмотреть вашу презентацию.
- Убедитесь, что ваша устная форма подачи материала хорошо воспринимается аудиторией.
- Проконтролируйте: темп выступления, наличие слов-паразитов, громкость и четкость голоса, жестикуляцию и позу.