



**Второй
Инвестиционный подиум
для социальных
предпринимателей
Алтайского края**

15 октября 2020 г.,



**Памятка участника II «ИнвестПодиума»
для подготовки презентации
с приложением (шаблон оформления).**

Памятку и шаблон подготовил

Александр Геннадьевич Беляев

- **Основатель и директор** ООО «Эль-Консул»®
(консалтинговая компания «Люди КОНСУЛЬтируют»®);
- **эксперт** в области создания и развития стартапов в классическом и социальном предпринимательстве; в области управления персоналом (оценка, адаптация, развитие); в областях мотивации, целеполагания, личной эффективности;
- **бизнес-консультант**;
- **бизнес-тренер**;
- **коуч**.

Образование: высшее, выпускник трех специальностей с гуманитарными и экономическим дипломами (врач, коуч, менеджер).

Специальное образование:

- «МВА» (Management, Strategy, Marketing, HR, Sales);
- сертифицированный тренер по подготовке социальных предпринимателей (Фонд «Наше будущее»).



**Вопросы пишите ватсап
+7 902 998 47 87**

Цель презентации - представление проектов потенциальным инвесторам

Ключевые особенности презентации:

- Презентация призвана выявить потенциальный интерес к проекту (по принципу «да»/«нет»)
- На основе презентации потенциальный инвестор принимает решение о запросе углубленной, проработанной информации о проекте/направлении/бизнесе.



Формат презентационной сессии

- Общее время, отводимое на представление одного проекта не более 15 минут.
- Время, отводимое инициаторам на представление проекта – 10 минут.
- Время, отводимое на вопросы заинтересованных лиц – 5 минут
- Всё остальное (обмен контактами, дополнительные вопросы, обсуждение и пр.) за «кадром» проведенных презентаций в перерывах и после мероприятия.



Формат презентации

- Презентация должна давать представление обо всех значимых сторонах проекта.
- Размер презентации не более 15-18 слайдов.
- Максимальное упрощение, изложение только принципов. Материал на каждом слайде должен быть усвоен слушателями за 40-60 секунд.
- При наличии на слайде текстовой информации показ слайда не менее 40 секунд.
- Использование слайдов как опорных точек при очной презентации проекта.
- Структурируйте информацию из каждого ключевого раздела по отдельным



Очное представление проекта

- 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, «материализацию» услуг лучше всего продемонстрировать.
- Не используйте сленг и сугубо научные термины. При необходимости их использования один раз дайте расшифровку термина.
- Упрощайте форму подачи материала, при заинтересованности в подробностях спросят.



Очное представление проекта

- Вначале выступления желательно озвучить стадию реализации Вашего проекта:
 - - проект (только написан/рассчитан);
 - - начальная (работает до 1 года);
 - - активная (более 1 года), в этом случае - обозначьте период;
- миссия выглядит органичнее, когда она сформулирована одним абзацем и выстроена логично;
- индикаторы социального воздействия, социальную составляющую, социальный эффект - нужно показать динамику предполагаемого роста по годам, так же как и динамику предполагаемого роста выручки и прибыли.
- Можно заранее сделать доп. слайды на случай вопросов от инвесторов и поместить их после итогового слайда, например развернутые цифры, бизнес модель ...



Очное представление проекта

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



Дополнительные материалы

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

После окончания выступления не забудьте сообщить о наличии дополнительных материалов с подробным описанием проекта.



После презентации

- Оставайтесь на мероприятии до его окончания, для вас основная часть: неформальное общение с инвесторами.
- Если нет возможности личного общения с кем-либо из инвесторов, обменяйтесь с ним визитками.
- Спустя несколько дней после проведения презентации пообщайтесь с инвесторами на предмет выяснения интереса к вашему проекту.
- **Основная работа по привлечению инвестиций происходит после презентационной сессии.**



Шаблон оформления презентации для инвестиционной сессии II «ИнвестПодiums»

Название
проекта/бизнеса

Всего 0:10
Слайд: 0:10

Запрашиваемая
от
инвесторов
сумма

Инициатор проекта:
ФИО, должность,
организация

Шаблон для оформления презентации

Название
компании
/ФИО

Логотип
компании
(если есть)

Информация
о компании
/об
участнике

Всего 0:20
Слайд: 0:10

Шаблон для оформления презентации

Миссия
Цель(и)
проекта

Оформление.
Шрифт (Calibri):
заголовок - 25 bold,
текст – 22 regular.

Оформление
. Заголовок
выделен

Оформление
картинок,
фотографий,
схем

Всего 0:50
Слайд: 0:30

Что
производим,
продаем?

Шаблон для оформления презентации

Формулировка
проблемы. Возможно,
факторы,
способствующие
увеличению спроса на
продукт/услугу

Всего 1:30
Слайд: 0:40

Шаблон для оформления презентации

Социальная
составляющая
проекта/бизнеса

Оформление.
Шрифт (Calibri):
заголовок - 25 bold,
текст – 22 regular.

Оформление
. Заголовок
выделен

Оформление
картинок,
фотографий,
схем

Всего 2:00
Слайд: 0:30

Шаблон для оформления презентации

Объем рынка

Структура
потребления
продукта/услуги

Структура
потребления

Оптимально:
столбиковая
диаграмма,
прогноз на 5
лет

Всего 2:10
Слайд: 0:40

Шаблон для оформления презентации

Краткое
описание,
продукта/услуги
, технологии

Предлагаемое
решение

Схема или
фотография

Всего 2:50
Слайд: 0:40

Шаблон для оформления презентации

Характеристик
а конечного
продукта

Преимущества
продукта/услуги
получаемого с
использованием нового
оборудования,
технологий...

Объяснения,
почему это
важно

Всего 3:30
Слайд: 0:50

Шаблон для оформления презентации

Описание
продукта/услуги
(оборудования) для
продаж

Всего 4:10
Слайд: 0:40

Схема или
фотография
продукта

Шаблон для оформления презентации

Конкурентные
преимущества
продукта/услуги

По возможности
приводить
сравнительные
данные в цифрах

Всего 5:00
Слайд: 0:50

Шаблон для оформления презентации

Конкурентные
преимущества
продукта/услуги
сравнении с конкурентами

Всего 5:40
Слайд: 0:40

Шаблон для оформления презентации

Достижения.
результаты
Сколько уже
инвесторов в проекте?

Всего 6:20
Слайд: 0:40

Шаблон для оформления презентации

Темпы роста
рынка

Оптимально:
столбиковая
диаграмма, прогноз
на 5 лет

Дальнейшее
развитие
технологии

Объем
рынка

Всего 7:00
Слайд: 0:40

Шаблон для оформления презентации

Индикаторы
социального
воздействия

Оптимально:
столбиковая
диаграмма,
прогноз на 5 лет

Всего 7:40
Слайд: 0:40

Шаблон для оформления презентации

Стоимость
оборудования.
Прибыль с единицы
продажи

Столбиков
ая
диаграмма,
прогноз на
5 лет

Всего 8:20
Слайд: 0:40

Шаблон для оформления презентации

Состав этапа

Поэтапное
инвестирование
дает
лимитирование
рисков

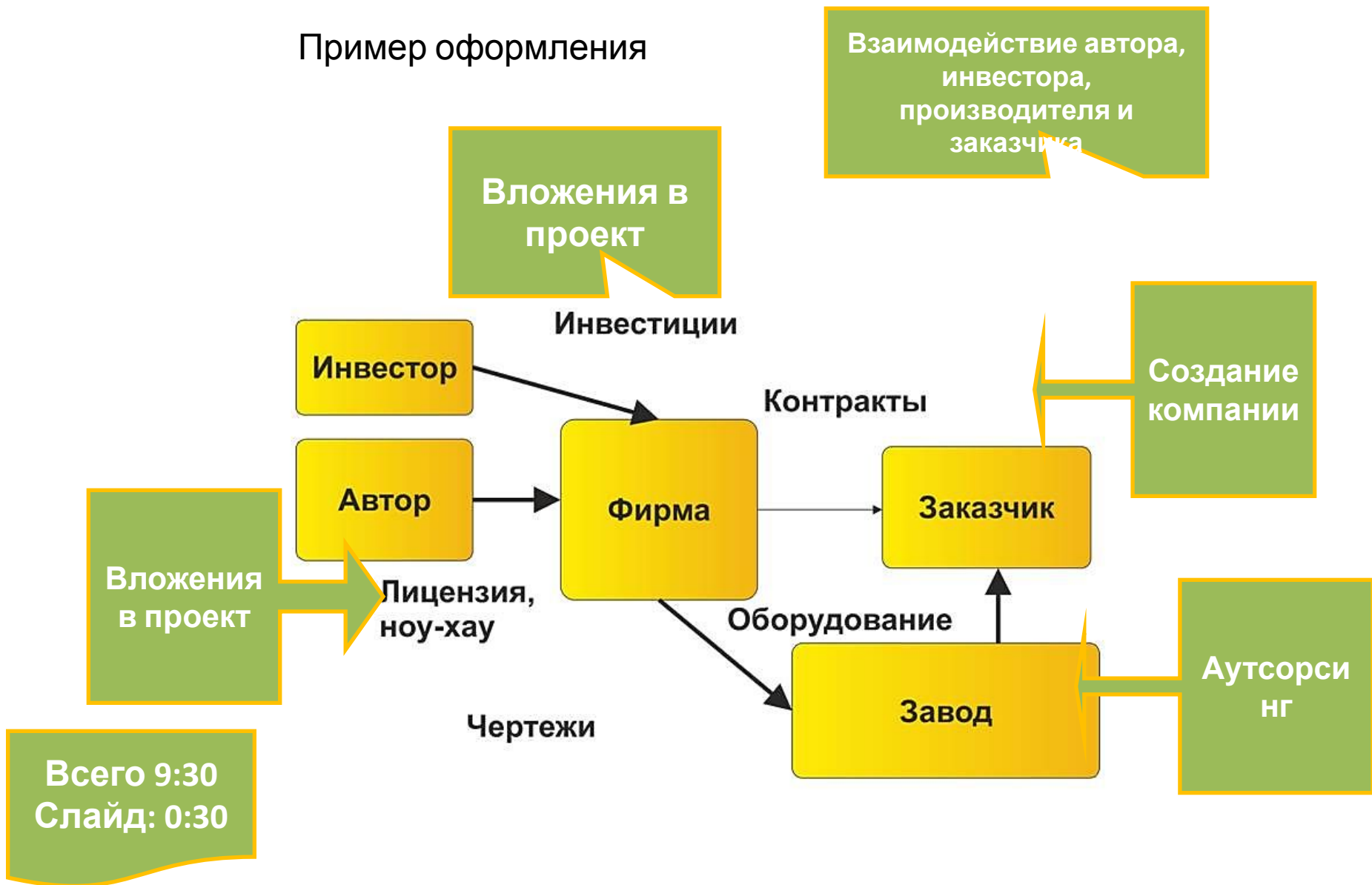
Объем
инвестиций

Сроки
реализации
этапов

Всего 9:00
Слайд: 0:40

Шаблон для оформления презентации

Пример оформления



Шаблон для оформления презентации

Вложения в
проект
инвестора

Условия
взаимодействия с
инвестором.
Финансовые
показатели проекта.
Объем необходимых
инвестиций, IRR, NPV, PV

Условия
взаимодействи
я

Вложение
в проект
автора

Всего 10:00
Слайд: 0:30

Шаблон для оформления презентации

Ф.И.О.,
контактная
информация

Всего 10:20
Слайд: 0:20

Предложит задавать вопросы.
После ответов на вопросы
сообщить о наличии
дополнительных материалов
по проекту. Предложить
заинтересованным лицам
продолжить переговоры

Шаблон для оформления презентации

Доп. слайды (лучше подобные «нагруженные» текстом слайды давать в качестве раздатки)

Ключевые партнеры



Управление стратегического развития и экономики Администрации г. Бийска;
Союз пенсионеров России;
Предприниматели;
Бийский технологический институт;
Б-кий бизнес-инкубатор.

Ключевые виды деятельности



Организация, продажа курсов по ???? и д.р.;
Мониторинг обучения;
Участие в конкурсах, грантах
Организация семейного досуга, игр и т.д.;
Пропаганда ЗОЖ;
Организация путешествий;
Проведение вебинаров

Ценностные предложения



Повышение качества жизни.
Спец.цена для ветеранов.
Возможность заработать.

Социальное воздействие

Осознание нового смысла жизни.
Моральное удовлетворение
Возможность реализовать свои навыки, знания и опыт,
Чувство значимости и нужности,
Отличный стимулятор деятельности мозга,
Меньше подвержены процессам старения и риску инсультов,
Возможность зарабатывать деньги,
Возможность общения

Взаимоотношения с клиентами



Персональное;
особое персональное взаимодействие;
Клубная деятельность;

Методические материалы;
Консультации на дому;
Общение в соцсетях;
Горячая линия

Каналы сбыта



Личные прямые продажи.
Партнёрские прямые продажи.
Создание агентской сети для продажи.
Оплата услуг потребителя за личные продажи – 12%;
и 8% за продажи того участника, которого они пригласили на обучение.

Потребительские сегменты



Старшее поколение:

Пожилые люди и ветераны пенсионного возраста, которые нуждаются в возможности реализовать свою активную позицию и стремящиеся быть полезными,

Люди предпенсионного возраста,

Военнослужащие, уволенные в запас по выслуге лет

Ключевые действия

Аренда помещения;
Найти деньги;
Методические программы.

Ключевые ресурсы



Формирование базы потенц. получателей услуг проекта;
Формирование базы потенц. волонтеров;
Подготовка волонтеров для работы со ст.поколением;
Подготовка методического обеспечения курса;
Оборудованное помещение.

Структура издержек

Единовременные расходы – **34 000 руб
Расходы в год – **65 600 руб
Доходы в год – *****000 руб
Прибыль ДО налогообложения – 8***3 000 руб
Налог на доходы (УСН 6%) – 8**6 340 руб
Чистая прибыль – *****7 060 руб/год; *** 255 руб/мес;



Потоки поступления доходов

Выручка от абонементов на курсы по цифровой информатизации – **500 руб;
Выручка от дополнительных занятий-2500 руб
Выручка от консультаций на дому – **00 руб;
Выручка от клубных занятий и различных мероприятий – абонемент-**200 руб (13-500 р);
Выручка от семейного досуга-связь поколений
Выручка от организации путешествий

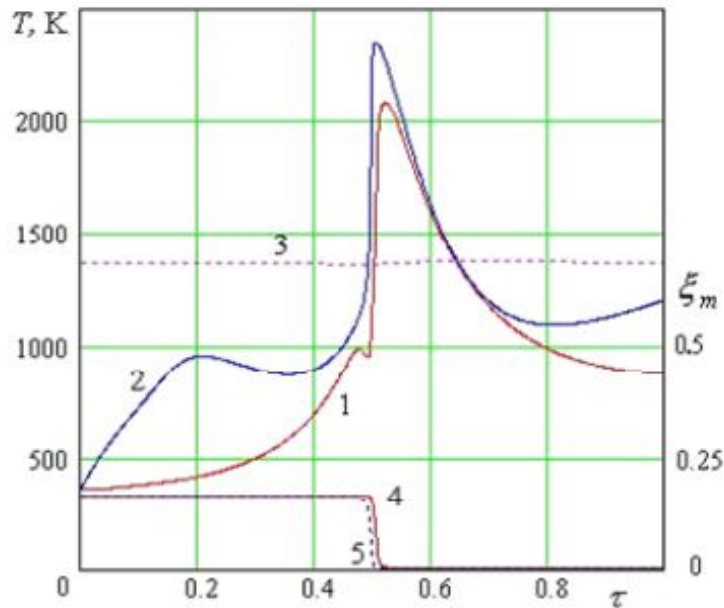


Рентабельность

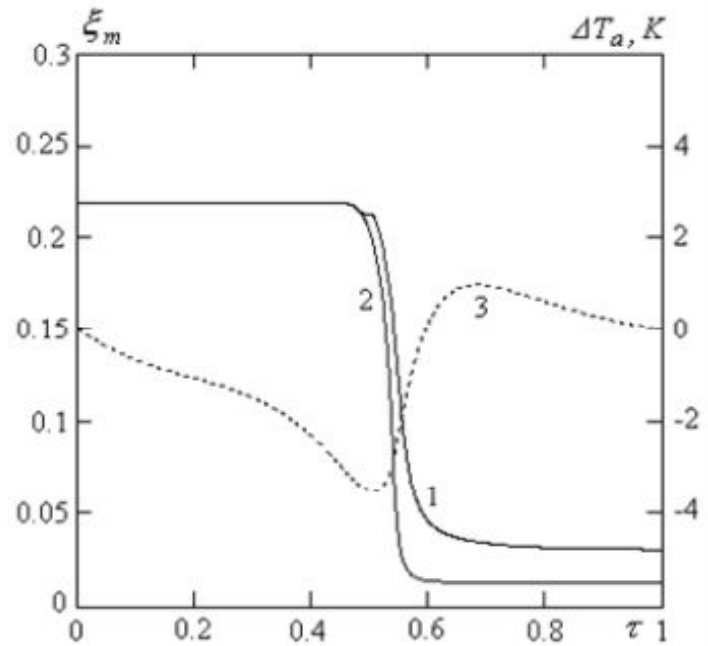
Рентабельность продаж – 27%
Срок окупаемости – 4 месяца.



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

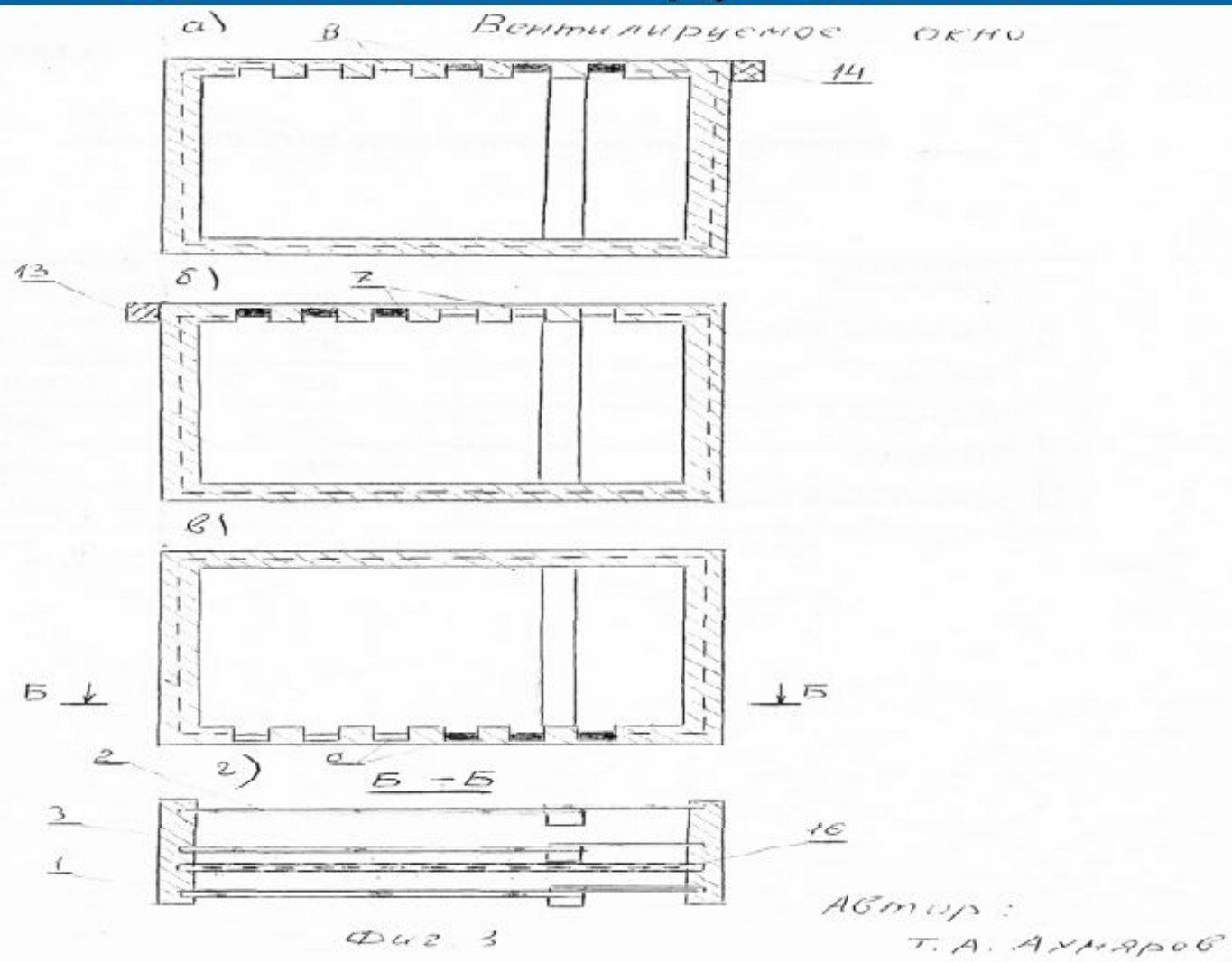


The methane concentration dynamics in the cylinder (1), inside (2) of the HA. 3-the temperature of HA



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» многоразового 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 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.

Памятку и шаблон подготовил

Александр Геннадьевич Беляев

- **Основатель и директор** ООО «Эль-Консул»®
(консалтинговая компания «Люди КОНСУЛЬтируют»®);
- **эксперт** в области создания и развития стартапов в классическом и социальном предпринимательстве; в области управления персоналом (оценка, адаптация, развитие); в областях мотивации, целеполагания, личной эффективности; привлечение инвестиций.
- **бизнес-консультант;**
- **бизнес-тренер;**
- **коуч.**

Образование: высшее,
выпускник трех специальностей с гуманитарными и экономическим дипломами (врач, коуч, менеджер).

Специальное образование:

- «МВА» (Management, Strategy, Marketing, HR, Sales);
- сертифицированный тренер по подготовке социальных предпринимателей (Фонд «Наше будущее»).



**Вопросы пишите ватсап
+7 902 998 47 87**