

1. Титульник

Лого и подпись «Презентация для инвестора»

2. О проекте

- Для кого? Что это? Зачем?
- Текущая стадия развития проекта: идея, первые продажи, есть готовый продукт, первая прибыль, масштабирование. Если бизнес работает, то пишите с какого месяца/года
- Текущие показатели: выручка, прибыль, кол-во клиентов (лучше выбрать одну цифру, наиболее сочную) Если новый проект – сумму требуемых инвестиций.

3. В чем суть?

- Сумма инвестиций на текущем этапе развития
- На что мне эти деньги нужны?
- Важно пояснить, что в точку Б мы придем и без инвестора, но с ним быстрее (инвестиции для масштабирования сети – рынок растет, модель работает)

4. Рынок

- Когда рынок появился, если он новый
- Его примерный объем (данные на РБК)
- Что с рынком будет дальше (Google Trends – ключевой поисковый запрос по нише или название ниши, если данных мало, то перебирать поисковые запросы. Выбирайте геолокацию рынка (например, Вологда или Россия). Затем поставьте с 2004 по настоящее время. Затем в презентации кратко описать тенденции рынка.
- Для оценки рынка можете найти контакты редактора РБК или Форбс и попросите написать про вас статью.

5. Проблема

- Что не так сейчас на рынке.

6. Решение

- Как ты собираешься это решать. Обычно все проблемы крутятся вокруг стоимости привлечения клиента, высоких расходов на себестоимость и неэффективного распределения времени клиента.

7. Крупный конкурент

- Ссылку на РБК, Форбс или другой авторитетный источник.
- С чего начинали, что сейчас.
- Можно искать примеры за рубежом.

8. О продукте

- Очень кратко. Постарайтесь написать так, как будто объясняете своей бабушке.
- Ключевое слово не делаем, а продаем.

9. Целевая аудитория

- Кому ты продаешь продукт, чем точнее сегментируешь ЦА, тем лучше донесешь ей свой оффер.

10. Продажи

- Сколько сделали продаж?
- Какие каналы трафика?
- Какая стоимость клиента?

11. Команда

- Рисуем организационную структуру
- Если нет обширной орг.структуры – пишем о каждом члене команды, не более, чем три строчки (ФИО, роль, этот человек на такой позиции в такой компании достиг таких результатов).

12. Бизнес-модель

- Составьте канвас бизнес-модели на листе А4 и в презентации кратко опишите путь клиента.
- На чем зарабатываем, на что тратим, в чем модель (важно не писать про уникальность).

12. Бизнес-модель

8. Ключевые партнеры Кто наши ключевые партнеры? Кто наши ключевые поставщики? Какие ресурсы мы от них получаем? Какие мероприятия они для нас делают?	7. Ключевые действия Какие ключевые действия нам необходимы для работы? Для каналов сбыта? Для выстраивания отношений с клиентами? Получения и учета потока доходов?	2. Ключевые ценности Какие проблемы клиента мы решаем? Что ценного в нашем предложении? Какие услуги мы можем предложить каждому из сегментов потребителей?	4. Взаимоотношения с клиентами Какие у нас отношения с каждым из сегментов? Как они интегрированы? Насколько дороги для нас?	1. Сегменты потребителей Для кого мы работаем? Кто самый важный клиент для нас?
	6. Ключевые ресурсы Какие ключевые ресурсы нам нужны для создания ключевых ценностей? Каналы распространения? Отношения с клиентами? Потоки доходов.		3. Каналы Через какие каналы наши клиенты хотят получать ценности? Через какие каналы они их получают сейчас? Какие наиболее эффективные?	
9. Структура расходов Какие наиболее важные затраты, связанные с бизнес-моделью? Какие ресурсы являются наиболее дорогими? Какие основные действия являются наиболее дорогими?		5. Потоки доходов За что клиенты будут готовы платить? За что и как они платят сейчас? Какая доля каждого из каналов в общей структуре доходов?		

**Пишите историю, а не
показывайте канвас!**

13. Unit-экономика

- Себестоимость
- Стоимость привлечения клиента
- Маржа
- Наценка

14. Финансы

- Самые “вкусные” цифры финансовой модели (когда выйдешь на точку безубыточности, рентабельность по чистой прибыли, сколько чистой прибыли при какой выручке заработаешь)
- Должно быть три цифры – %, срок, денежное выражение

15. Инвестиции

- Сумма инвестиций, на что эти деньги идут
- Когда выйдем на точку безубыточности (выбираем пессимистичный сценарий)
- Оценка компании
- Срок возврата инвестиций инвестору
- Планируемый размер дивидендов за период (1 год, 3 года, 5 лет, как больше нравится)
- Не пишем долю, не пишем cash in, cash out, т.к. задача продать встречу
- Не обещаем золотых гор, нужно быть пессимистами при продаже проекта

16. Финансовая модель

- Ссылка на финансовую модель
- Сделайте ссылку короткой
- Создайте копию финмодели и дайте доступ для редактирования

17. Что в итоге?

- Сколько денег нужно?
- Срок возврата инвестиций
- Сколько заработает инвестор?

18. Контакты

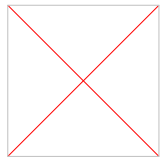
- Если появился интерес, свяжитесь со мной любым удобным способом.

Пример хорошей презы

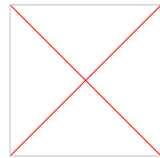


Презентация для инвесторов

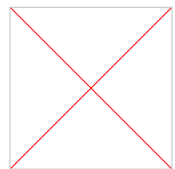
О ПРОЕКТЕ



Шиншилла чай – кафе,
в меню которого входит
чай и легкие закуски.



Современная чайная,
созданная для того, чтобы
отдохнуть от дедлайнов.



Первая Шиншилла
открыта в декабре
2017 года.

3,48

млн рублей – выручка за
2018 год.

Прибыль – 657 тыс. руб.



В ЧЕМ СУТЬ?

Мы поняли, что эта модель работает и рынок растет.

Поэтому ищем инвестиции для масштабирования сети.



17

млн. руб.

необходимая сумма
инвестиций на текущем
этапе развития



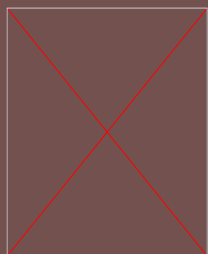
РЫНОК

Про рынок пока очень сложно сказать конкретные цифры, потому что конкуренты с такой бизнес-моделью появились год назад. Франшизы пока никто не продает. Но чайные открываются.

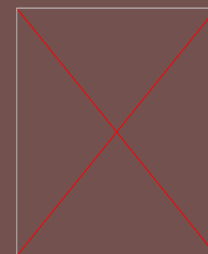
В 2017 году был проведен первый чемпионат по приготовлению чая – Tea Masters Cup. Это говорит о том, что чайную индустрию признали наравне с кофе.

Мы уверены, что чайные в ближайшие 5 лет будут конкурировать за ЦА с кофейнями для ценителей

ПРОБЛЕМА РЫНКА



Низкая
рентабельность



Дорогая
аренда

РЕШЕНИЕ

01 Монопродукт с маржой 538%

02 Открытие чайной на небольшой и мало востребованной площади. Этим мы обеспечим шаговую доступность торговых точек с низкими вложениями и высокой рентабельностью по чистой прибыли.



У НИХ ПОЛУЧИЛОСЬ



«Даблби» —
международная
сеть кофеен из России,
основанная в 2012 году.

Сейчас в сети более 77 кофеен, выручка за
2016 год составила 666 млн рублей. Они
растут примерно на 20% в год*

* источник Forbes

<http://www.forbes.ru/forbes-woman/342537-pyat-prizn-akov-chto-kompaniya-bolshe-ne-startap-priznaniya-o-snovatelnicy-dablbi>

У них аналогичная нашей бизнес-
модель.

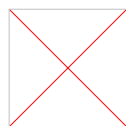
Разница в том, что себестоимость
стакана
капучино 52 рубля, маржа 208%.

**Себестоимость стакана чая 36
рублей,
маржа 538%.**

Инвестиции в открытие по нашей
модели
меньше на 4 млн рублей, а
рентабельность



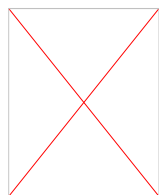
О ПРОДУКТЕ



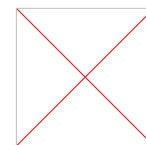
Мы готовим чай



Чай вкусный

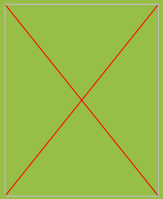


Чай заваривается
в сифоне



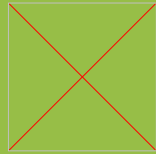
Время приготовления
одной чашки – 3 минуты.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



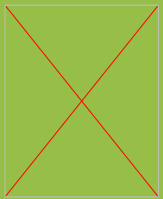
Мужчины от 27 до 45 лет

Они всегда довольно приятны, часто завязывают диалоги и интересуются процессом. Вежливые.



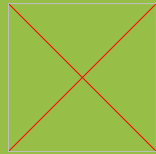
Пары от 23 до 40 лет

Не так часто, но все же останавливаются у нас. Приветливы и приятны. Заказывают либо 2 разных коктейля, либо чайники.



Женщины от 25 до 45 лет

Появляются реже мужчин. Сдержаны, ничего не спрашивают и не общаются, но есть и исключения.



Компании от 27 до 40 лет

Обычно, когда приходят, то начинают со слов «вот, я тебе про это место говорил/а, тут чай прикольно делают».

КОМАНДА



Юрий Чумаченко
Основатель Шиншилла
Чай
Открыл 2 чайных и
вывел
на прибыль



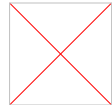
Сергей Струк
Миксолог Шиншилла
Чай
Отвечает за продукт.
Запускал 7 баров в
Москве

БИЗНЕС-МОДЕЛИ

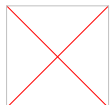


Мы работаем по классической бизнес-модели кофе с собой.

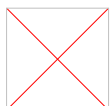
В зале находится барная стойка, где принимают заказы, готовят напитки и подают еду. У нас нет кухни, мы



используем продукты глубокой заморозки от наших поставщиков.



Мы открываемся в мало востребованных помещениях площадью 10-40 кв.м. на второй линии домов,



вблизи университетов и бизнес-центров.

Зарабатываем на продаже напитков, еды и развесного чая.



ФИНАНСЫ

46%

Рентабельность по чистой прибыли 46% при выручке 1,6 млн рублей.

1 мес.

На точку безубыточности выйдем при выручке 437 000 руб.
Постоянные расходы, около 300 000 рублей.

Планируем выйти на точку безубыточности на 2-й месяц ведения деятельности.

500 000

При 1,3 млн выручки, заработаем 500 000 рублей чистой прибыли.

Планируем выйти на такие показатели на 14-й месяц работы.

ИНВЕСТИЦИИ

17 млн

Необходимый объем инвестиций для открытия 10 чайных, запуска и покрытия убытка в первые месяцы работы.

1 мес.

Через 1 месяц после запуска планируем выход каждой чайной на точку безубыточности.

87 млн

Оценка компании при ставке дисконтирования 35%.

16 мес.

Через 16 месяцев с момента открытия первой чайной планируем, что вы вернете сумму вложенных инвестиций.

10 млн

Планируемый размер дивидендов за первый год работы.



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

По ссылке можете посмотреть
финансовую модель

<https://clck.ru/FNga5>



КОНТАКТЫ

Если у вас появился интерес к проекту, свяжитесь со мной любым удобным способом.

Я обещаю ответить в кратчайшие сроки.

Юрий Чумаченко

-  the.chai.to.you@gmail.com
-  +7 (915) 130-34-16
-  chillch.ai

Что писать нельзя?

- Слова: уникальный, огромный, гарантированно, оригинальный, инновационный
- О себе, кроме достижений в бизнесе
- Что на маркетинг потрачено 0 рублей
- Писать про продукт, а не про бизнес
- Отзывы. Нужно писать про показатели (NPS, LTV, стоимость привлечения)
- Много деталей про продукт
- Таблицы
- Много лишних цифр
- Что ты где-то учишься
- Наставников

Как сделать красиво?

1. Сделать структуру слайдов.
2. Написать текст.
3. Проверить текст на glvrd.ru
4. Сохранить презентацию в pptx или key
5. Загрузить на Google Диск
6. Написать ТЗ для дизайнера – сделать красиво.
7. Разместить задание на fl.ru, [youdo](http://youdo.com), [workzilla](http://workzilla.com) и тд.
8. Выбрать подрядчика по портфолио.
9. Обсудить итоговую стоимость и сроки.
10. Отправить подрядчику по запросу фотки, лого и картинки.
11. Получить исходник презентации с шрифтами.

**Презу присылать ТОЛЬКО В
PDF**