

Мастер-класс По созданию презентаций

Евгений Котов

Содержание

1. Простые правила оформления презентаций
2. Лайфхаки по оформлению слайдов
3. Примеры хороших слайдов
4. Слайды из собственной практики

1. Простые правила оформления презентаций

Начнем со структуры, по которой должно быть построено ваше решение

Заглавный слайд	Заголовок Executive summary	Заголовок Слайд - решение 1	Заголовок Слайд - решение 2
Заголовок Слайд - решение 3	Заголовок Слайд - решение 4	Заголовок Слайд - решение 5	Заголовок Резюме команды

Качество презентации – это банальная аккуратность, общий стиль и продуманность каждого отдельного слайда



Главные правила структурной презентации

1

Один слайд = одна мысль

2

Принцип МЕСЕ и структура по Минто

3

Поток идей – слева направо и сверху вниз

4

Четкий шаблон со стандартными элементами

5

Заголовки слайдов должны складываться в логичное повествование решения

6

Содержательный месседж*

7

Геометрия слайда подчеркивает содержание

8

Выносите главное в Executive Summary

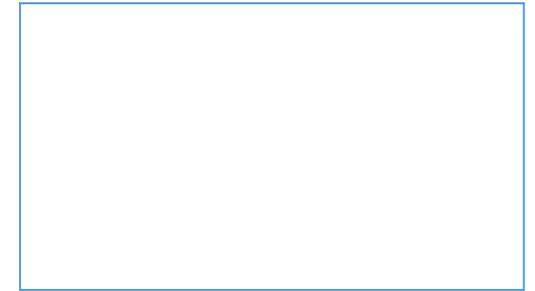
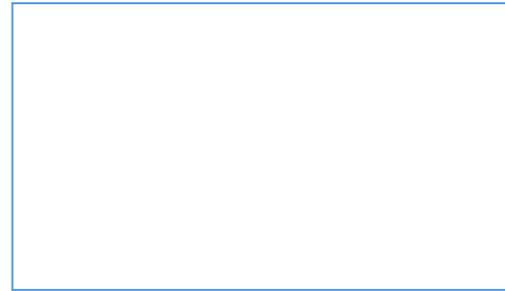
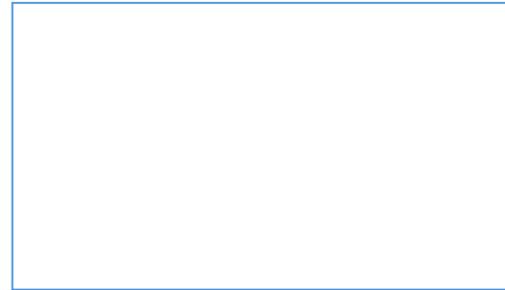
*Месседж – от англ. «сообщение» – главная мысль слайда. Как это выглядит, рассмотрим чуть позже.

1. Каждая самостоятельная мысль должна быть вынесена на отдельный слайд

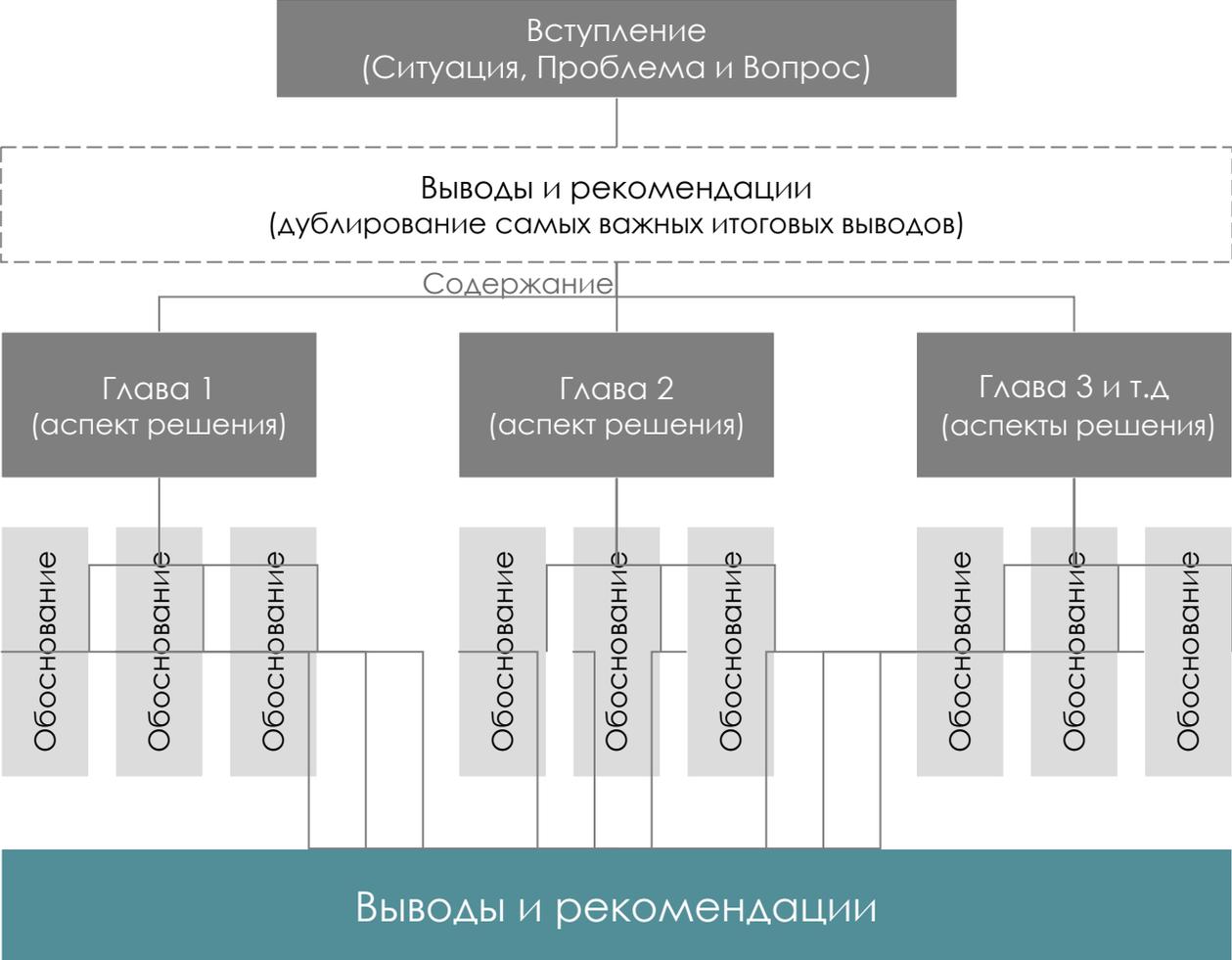
Одна мысль – один слайд



Надо несколько сообщений? Все просто:
Сегментируем слайд!



2. Четко продумайте структуру решения



Так называемое Executive Summary. Часто ТОЛЬКО ЕГО и читают 😊

Основная часть презентации. Должна соответствовать всем рассмотренным ранее правилам

Нужны после каждой из глав, ну и, конечно, в конце документа

3. Расположение элементов на слайде сильно влияет на восприятие информации слушателем/клиентом

Конкретные мысли – слева направо

Внедрение трех решений SAP в бизнес компании-клиента из транспортной отрасли принесет наибольший эффект, который составит +44% к выручке на конец 2025 года

Отрасль	Процесс	Узкое место	Решение	Эффект* (2016-2025)
Транспорт	1 Вождение	Недостаточный контроль вождения в грузоперевозках	SAP HANA Cloud Platform for the IoT	Увеличение потока за счет устранения узких мест на 39,9%
	2 Сохранность груза	Недостаточный контроль груза в грузоперевозках	SAP Analytics	Сокращение издержек на 3,7%
	3 Клиентская аналитика	Отсутствие инсайтов о потребителях	SAP Logistics SAP CRM	Увеличение потока продаж на 1,9%
				+44%
Ритейл	1 Управление запасами	Не оптимальное распределение запасов	SAP HANA Cloud Platform for the IoT	Сокращение упущенных продаж на 2,8%
	2 Управление сетью магазинов	Проблема потерь (воровство, ошибки бухгалтерии)	SAP Access Control	Сокращение потерь на 13,1%
	3 Продажи	Недостаточный приток покупателей	SAP COUPON MANAGEMENT	Увеличение потока покупателей на 14,9%
				+30%
Металлургия	1 Фаза калибровки	Потери во время фазы калибровки при запуски линии покрытия	SAP HANA Cloud Platform for the IoT	Сокращение потерь от калибровки на 2,8%
	2 Управление техникой разных компаний	Затраты большого числа ресурсов для приведения к единому формату данных	SAP ME, SAP MII, SAP Pco	Сокращение потерь на 14,4%
	3 Требования клиентов	Несоответствие товара клиентским требованиям	SAP Manufacturing	Увеличение потока покупателей на 10,1%
				+24%

Важно помнить, что большинство людей перемещает взгляд слева на право и сверху вниз во время чтения. Поток информации на слайде должен быть направлен также.

Подразделы – сверху вниз

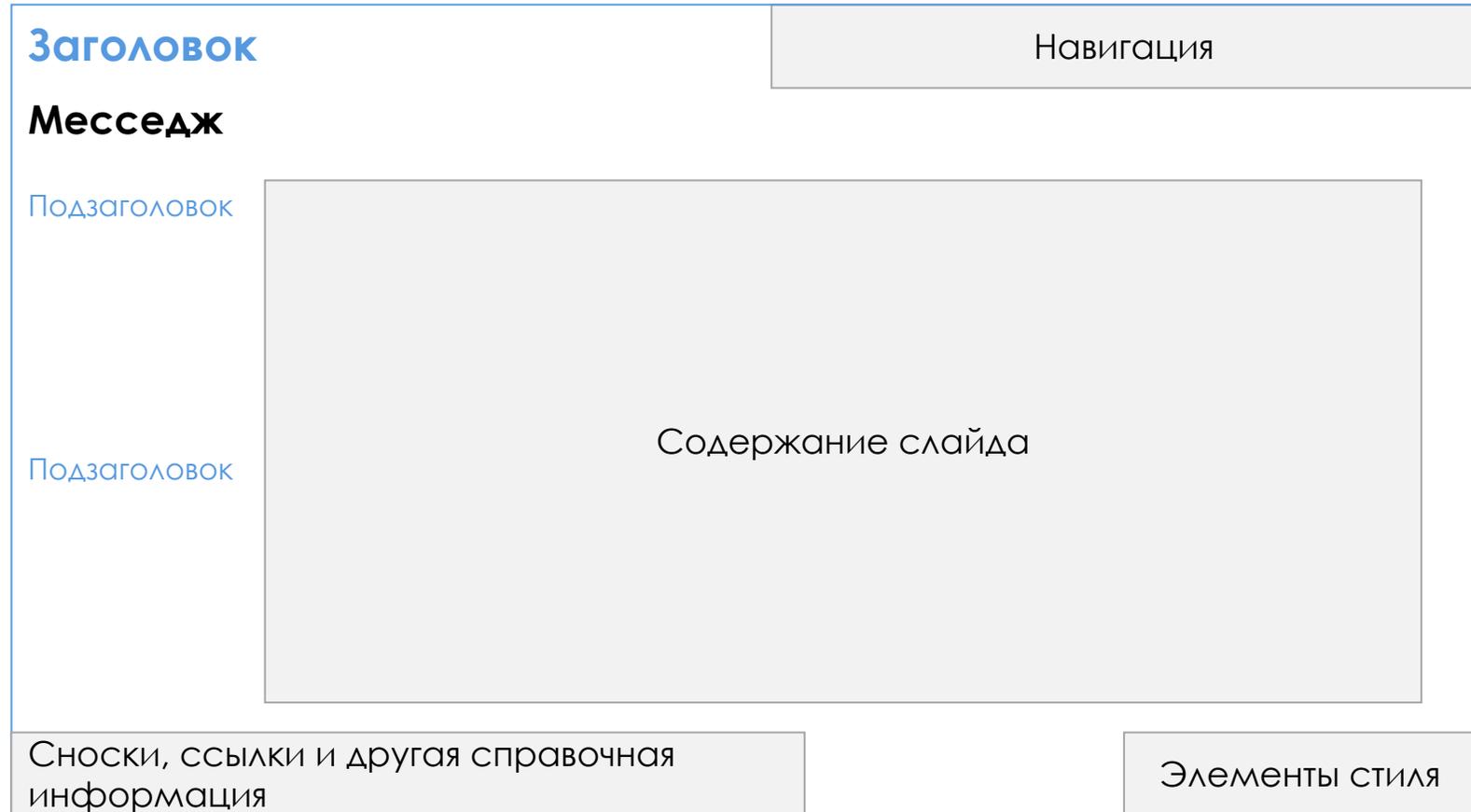
Источники: данные кейса, анализ команды; * - прирост выручки за счет IoT к 2025 году

Surrender Tender | 3

4. Сделайте слайды удобными для чтения

Для всей презентации:

- 1 Единая логика расположения информации на слайдах.
- 2 Аккуратное выравнивание
- 3 Лаконичная цветовая схема
- 4 Простой шрифт, единый для всех слайдов



5. Слайды объединяются в презентацию последовательностью сообщений

Самым большим сегментом рынка является сегмент А емкостью €2 млрд

Однако темпы роста сегмента А за последние 5 лет не превышали 10 % и в будущем будут снижаться

Средняя рентабельность бизнеса в сегменте А всего 15%, при том, что наиболее прибыльны местные игроки

Основным конкурентным преимуществом местных игроков являются налоговые преференции

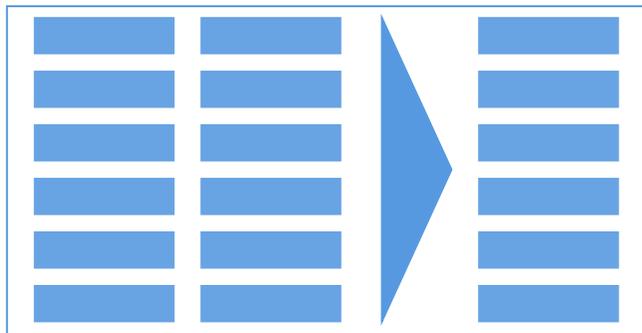
Т.к. получение аналогичных льгот для нашей компании пока невозможно, выход в сегмент А нецелесообразен

Если все сообщения складываются в связанный текст, то читателю достаточно пролистать презентацию, чтобы понять ее основную мысль.

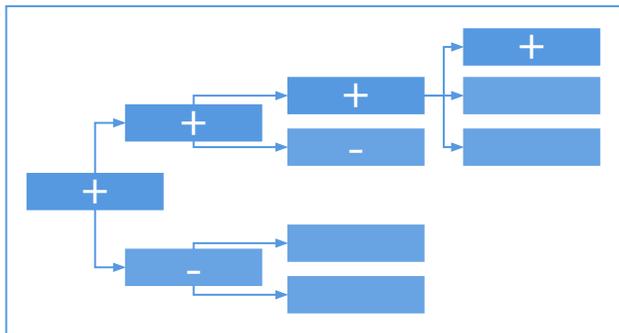
6. Важно сделать месседжи емкими, краткими, но информативными

Критерии качества	Месседжи	
	Плохой	Хороший
Емкость	Комментирует только часть слайда	Построен согласно «вертикальной логике» и обобщает все, сказанное на слайде
Краткость	Больше двух строк	1-2 строки
Информативность	<ul style="list-style-type: none">• «Существуют три причины для выхода на данный рынок»• «Размер водочного рынка»	<ul style="list-style-type: none">• «Фрагментированность рынка, его рост, а также уникальность нашего продукта - ключевые причины выйти в сегмент А»• «Водочный рынок РФ за последние пять лет вырос в два раза и достиг размера в €X млн»

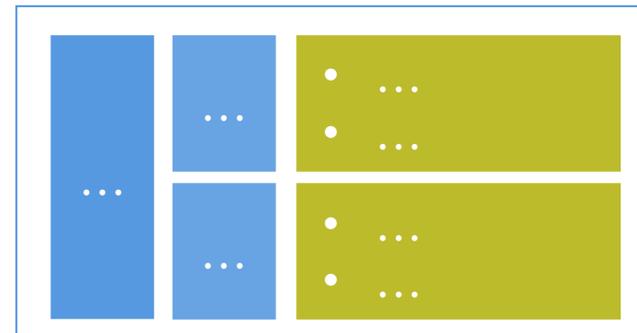
7. Добавьте смысловую структуру в свои слайды



Структурированный список покажет как одни элементы относятся к другим



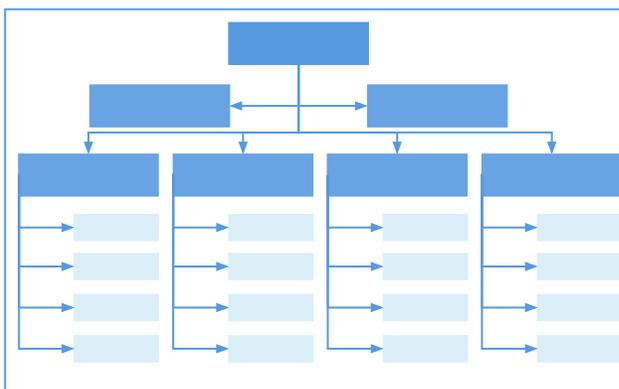
Горизонтально распределенное дерево проиллюстрирует ход вашей мысли в ходе выбора оптимального решения



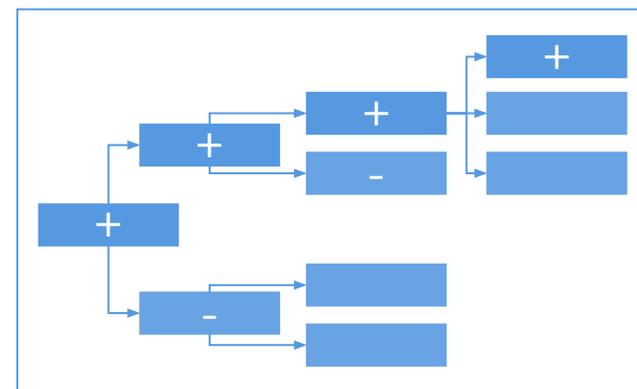
Пространственная структура позволит отобразить вложенность объектов



Дерево с диаграммами Harvey Ball иллюстрирует взвешивание альтернатив по разным основаниям



Сложное дерево решений лучше отобразит иерархические или структурные взаимосвязи между объектами



Горизонтально распределенное дерево проиллюстрирует ход вашей мысли в ходе выбора оптимального решения

8. Выносите главное в Executive Summary на первом слайде вашей презентации



● Описание проблемы

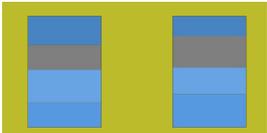
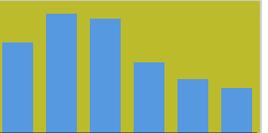
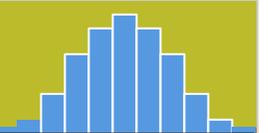
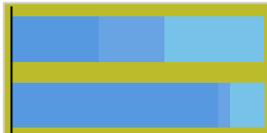
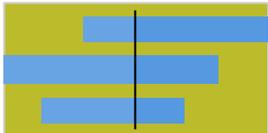
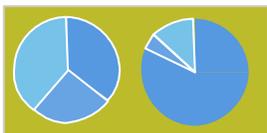
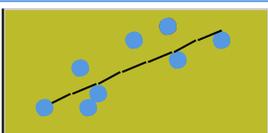
● Инициативы по решению проблемы

● Экономический эффект

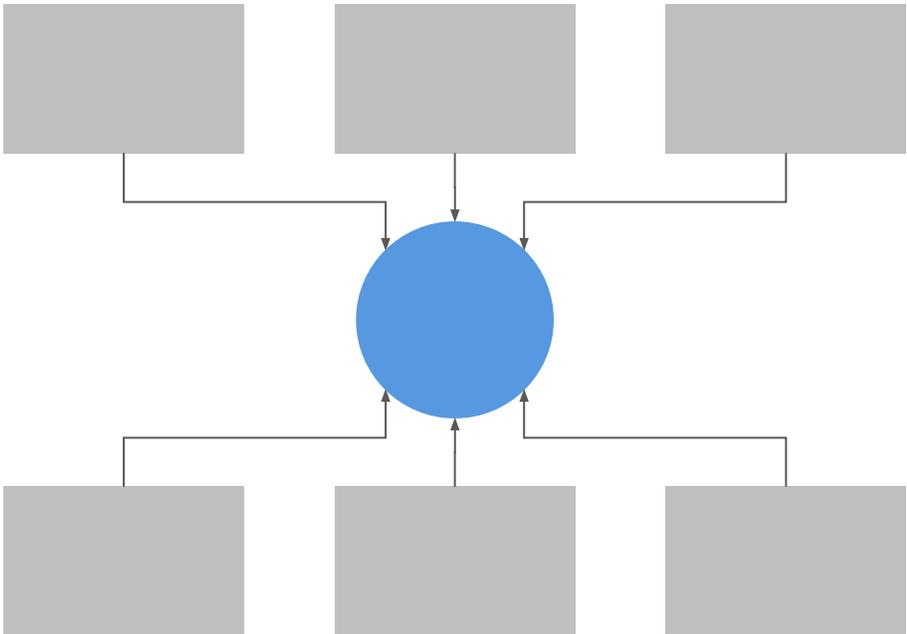
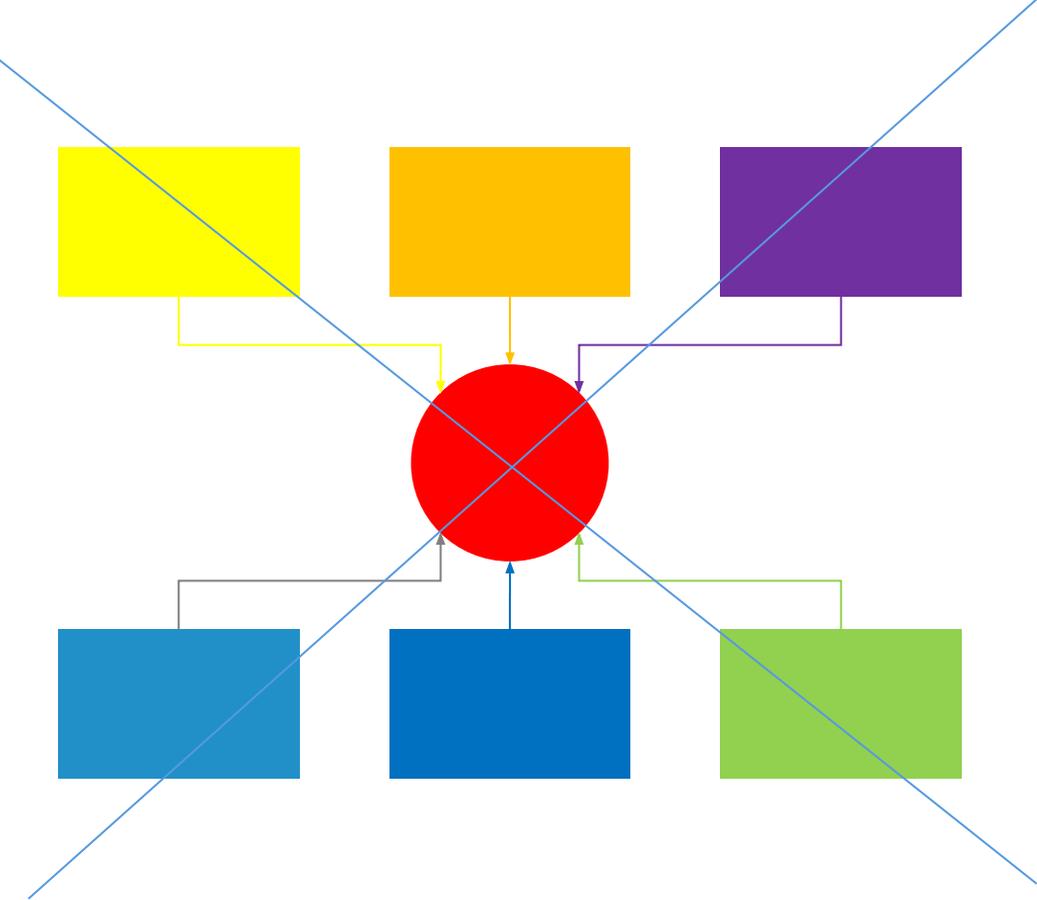
- Советуем уделить этому слайду особое внимание по трем причинам:
- Вводит слушателей в курс дела
- Задает структуру последующего повествования в голове аудитории
- Дает общее представление о ваших предложениях, не углубляясь в детали

Визуальные элементы раскроют содержание лучше, чем километры текста

Диаграмма

	Структура	Величина	Динамика	Частота	Корреляция
Гистограмма					
Линейчатая					
Круговая					
Точечная					
График					
Водопад					

Используйте гармоничную цветовую схему



Шрифты, которые не стоит использовать в презентации

Например:

Times New Roman – Ну, обычный который

Monotype Corsiva – Красивый рукописный

Comic Sans MS – Смешной такой

Рекомендуется использовать шрифты без засечек

- Arial
- Calibri

Есть вероятность того, что использованный Вами шрифт не будет установлен на чужом компьютере и есть три варианта, как он будет отображаться

Используйте иконки и значки с умом

Иконки применяются в презентации с целью разнообразить сухой текст и цифры



Сайты с бесплатными иконками:

[Freepik.com](https://www.freepik.com)

[Flaticon.com](https://www.flaticon.com)

Иконки скачивайте только в формате **.SVG**

SVG-формат - единственный векторный формат, который позволяет без потерь качества масштабировать и перекрашивать иконки.

Пользуйтесь работами других дизайнеров

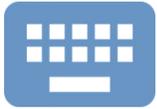
[Pinterest.com](https://www.pinterest.com) – сайт с большим количеством материалов на любой вкус. Крутые презентации можно посмотреть по тегу «presentation»

[Elements.envato.com](https://elements.envato.com) – также сайт с материалами, для скачивания нужно покупать подписку, но никто не мешает позаимствовать несколько приемов по красивому оформлению слайдов

[Unsplash.com](https://unsplash.com) – сайт со стоковыми бесплатными фотографиями в высоком разрешении

Горячие клавиши в PPT для Windows

Комбинации клавиш



- **Alt + Tab** – Переключение между окнами
- **Ctrl + C** – Копировать
- **Ctrl + V** – Вставить
- **Ctrl + X** – Вырезать
- **Ctrl + A** – Выделить всё
- **Ctrl + B** – Жирный
- **Ctrl + G** – Сгруппировать объекты
- **Ctrl + Shift + G** – Разгруппировать объекты
- **Ctrl + F** – Найти
- **Ctrl + Z** – Вернуться на одно действие назад
- **Ctrl + Y** – Перейти на одно действие вперёд
- **Shift + Alt + □/□** – Понизить/повысить уровень маркированного списка
- **Shift + □/□** – увеличить/уменьшить ширину объекта
- **Shift + □/□** – увеличить/уменьшить высоту объекта
- **Windows + D** – перейти на рабочий стол
- **Shift + F10** – вызвать контекстное меню
- **Ctrl + O** – Открыть
- **Ctrl + S** – Сохранить
- **Ctrl + N** – Открыть новый документ
- **Ctrl + Home** – перейти к началу документа
- **Ctrl + End** – перейти к концу документа
- **Windows + E** – открыть «Мой компьютер»

Комбинации при работе с мышкой

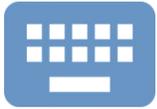


Нажмите данные клавиши во время изменения размеров или перемещении объектов:

- **Alt** – Небольшой шаг перемещения без привязки к сетке
- **Ctrl** – Копирование объекта
- **Shift** – Перемещение объекта строго по горизонтали или вертикали
- **Shift** – Сохранение пропорций при изменении размеров предмета и выставление правильных пропорций (квадрат, круг) при создании нового предмета
- **Ctrl + Shift** – Копирование объекта строго по горизонтали или вертикали

Горячие клавиши в PPT для Mac

Комбинации клавиш



- **Cmd + Tab** – Переключение между окнами
- **Cmd + C** – Копировать
- **Cmd + V** – Вставить
- **Cmd + X** – Вырезать
- **Cmd + A** – Выделить всё
- **Cmd + B** – Жирный
- **Cmd + Alt + G** – Сгруппировать объекты
- **Cmd + Alt + Shift + G** – Разгруппировать объекты
- **Cmd + F** – Найти
- **Cmd + Z** – Вернуться на одно действие назад
- **Cmd + Y** – Перейти на одно действие вперёд
- **Tab** – Понизить уровень маркированного списка
- **Tab + Shift** – Повысить уровень маркированного списка
- **Shift + ⬅/➡** – увеличить/уменьшить ширину объекта
- **Shift + ⬆/⬇** – увеличить/уменьшить высоту объекта
- **Cmd + O** – Открыть
- **Cmd + S** – Сохранить
- **Cmd + N** – Открыть новый документ
- **Cmd + ⏪** – перейти к началу документа
- **Cmd + ⏩** – перейти к концу документа

Комбинации при работе с мышкой



Нажмите данные клавиши во время изменения размеров или перемещении объектов:

- **Alt + Cmd** – Небольшой шаг перемещения без привязки к сетке
- **Ctrl/Alt** – Копирование объекта
- **Shift** – Перемещение объекта строго по горизонтали или вертикали
- **Shift** – Сохранение пропорций при изменении размеров предмета и выставление правильных пропорций (квадрат, круг) при создании нового предмета
- **Ctrl + Shift / Alt + Shift** – Копирование объекта строго по горизонтали или вертикали

Бонус: Чек-лист по проверке качества презентации

СТРУКТУРА

Название презентации отражает её главную идею.

Основные цели презентации ясно изложены в её начале.

Соблюдается **«горизонтальная логика» заголовков** слайдов.

Все **слайды последовательно взаимосвязаны** и между ними прослеживается четкая сторилайн.

СООБЩЕНИЕ (ИДЕЯ)

Один слайд содержит **одну идею**.

Содержание слайда соответствует его **заголовку**.

Используются **короткие** предложения, четко отражающие мысль.

Отсутствует лишняя информация, отвлекающая от главной мысли.

ФОРМАТ ПРЕЗЕНТАЦИИ

В презентации присутствуют **графики, схемы и диаграммы**, обосновывающие утверждения.

Цветовая гамма презентации гармонична и содержит **не более 3-5 цветов**.

Заголовки информативны и отражают главную мысль слайда.

Все слайды оформлены **в едином стиле**.

Используемые clipart и **анимации не отвлекают** от главной мысли слайда.

2. Лайфхаки по оформлению слайдов

На одном слайде использовать не более трех размеров шрифтов (самый маленький не менее 10 pt)

Месседж – оптимально 24 кегль

Содержание слайда – оптимально 18 кегль, но не меньше 10

Содержание слайда
Содержание слайда

Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда
Содержание слайда

Указание источника – оптимально 10 кегль

89

Структура слайда должна быть проста и понятна

Неудачное использование круговой структуры

Линейная последовательная структура



Полезные структуры слайдов [1/6]

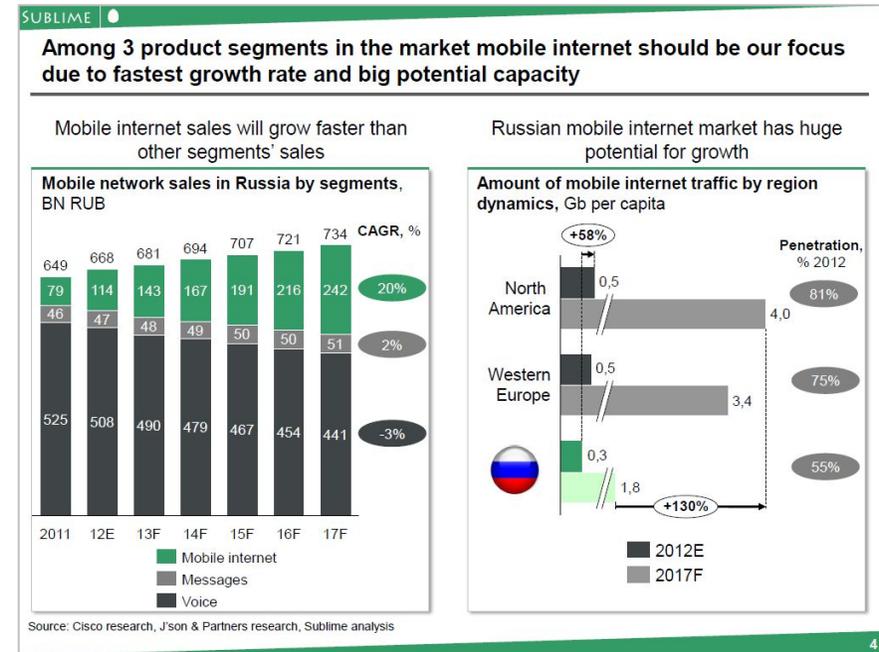
Деление на два

Месседж

Колонка 1	Колонка 2
Текст	Текст

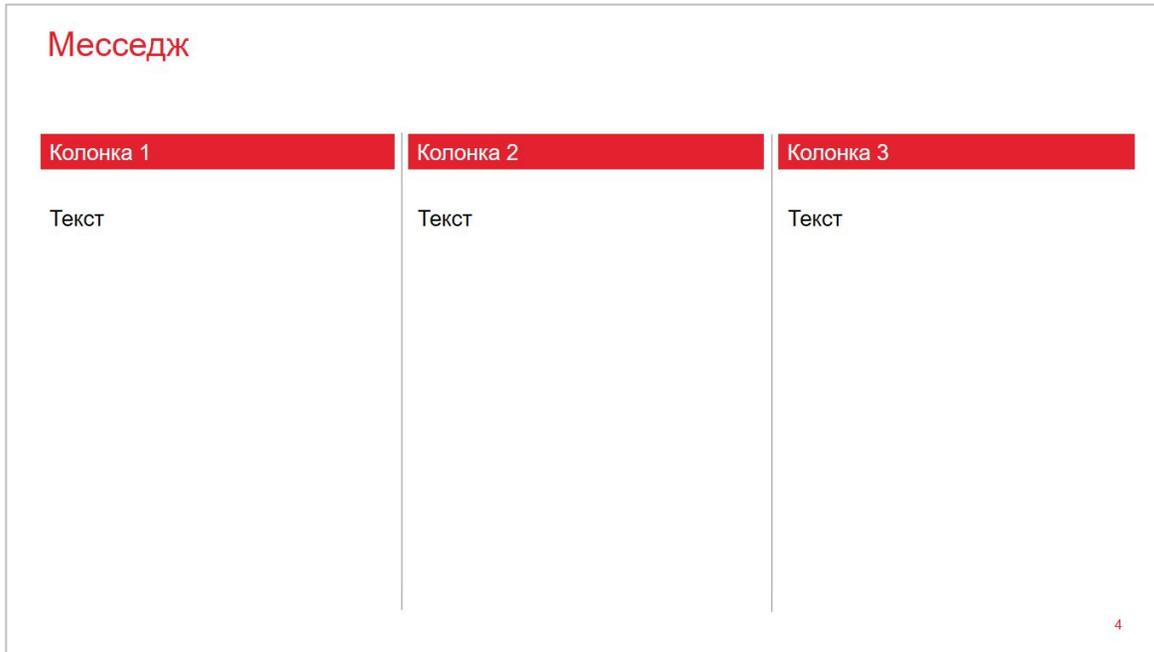
2

Пример



Полезные структуры слайдов [2/6]

Деление на три



Пример



Полезные структуры слайдов [3/6]

Вертикальное следствие

Месседж

1 Подмесседж

Текст

2 Подмесседж

Текст

74

Пример

Предлагаемые меры продвижения позволят SE реализовать 3710 зарядных станций и занять 53% рынка к окончанию 2019 года



1 Рынок электромобилей в РФ вырастет до 32 тыс. автомобилей, рынок ЭЭС - до 12 тыс. заправок



2 Продвижение предлагаемыми методами позволит реализовать 3710 ЭЭС и занять 53% рынка

Основные методы продвижения

Готовые финансовые модели для бизнеса
Сотрудничество с «Мосгортранс»
Партнерские программы с ресторанами
Сотрудничество с интеграторами
Партнерские проекты со службами доставки

Доля рынка Schneider Electric



2

Полезные структуры слайдов [4/6]

Плитка

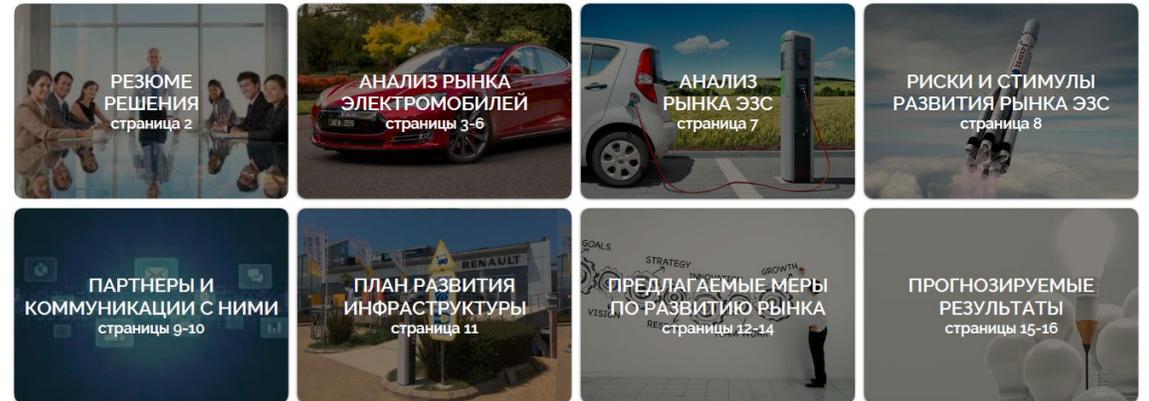
Сообщение

- | | | | |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 1 Подсказка
Текст | 2 Подсказка
Текст | 3 Подсказка
Текст | 4 Подсказка
Текст |
| 5 Подсказка
Текст | 6 Подсказка
Текст | 7 Подсказка
Текст | 8 Подсказка
Текст |

18

Пример

Содержание



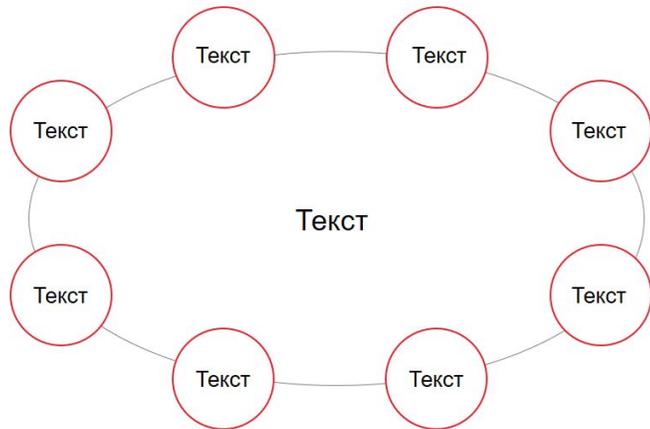
Источник:

1

Полезные структуры слайдов [5/6]

Круговое расположение элементов

Месседж



60

Пример

BUSINESS SHARKS Summary Анализ рынка Услуги Сотрудники Эффект

Целевая аудитория – миллениалы (поколение, родившееся после 1981 года)

Клиент 2025

- Миллениалы – люди технологий
- Трекинг покупок и действий
- Получение индивидуальных предложений через регистрацию
- Усложнение потребительского пути (многочисленные гаджеты)
- Интерактивная торговля

Источник: Анализ команды, Исследование PwC, статья Janes Lang LaSalle

4

Полезные структуры слайдов [6/6]

Деление на четыре

Месседж

1 Подмесседж

Текст

2 Подмесседж

Текст

3 Подмесседж

Текст

4 Подмесседж

Текст

16

Пример

Результаты → Обоснование выбора → Государство → Компания → Транспорт → Новый бизнес → ФЦК → Экология → Инфраструктура → Риски → План внедрения

Создание налоговых льгот для компании совместно с продажей Южного кластера и модернизацией Талнахского позволит увеличить добычу Никелевой и Медной руды на 92% и EBITDA компании на \$22 млрд.

Введение налоговых льгот, Налоговые платежи	2012	2013	2014	2017-21
Налог на прибыль	10,10	3,53	14,01	0,00
Налог на Добавленную Стоимость	6,26	1,43	0,84	0,00
Таможенные пошлины	6,65	5,46	0,63	0,00

Размер, млрд. руб.

Модернизация Талнахского кластера и продажа Южного обеспечит оптимизацию портфеля:

Талнахский кластер

Решение: Модернизация и геологоразведка

Результат: Улучшение извлечения и рост добычи, поддержание размера активов

Южный кластер

Решение: Продажа актива**

Результат: Стоимость актива \$597*** млн.

В результате добыча руды никеля и меди возрастет на 92%

Добыча руды, тыс. тонн

Year	Ni	Cu	Total
2015	264	439	703
2016	280	448	728
2017E	294	457	751
2020E	304	482	786
2030E	540	501	1041

Произойдет рост показателя EBITDA на \$22 млрд к 2030 году

Значение EBITDA, \$млрд.

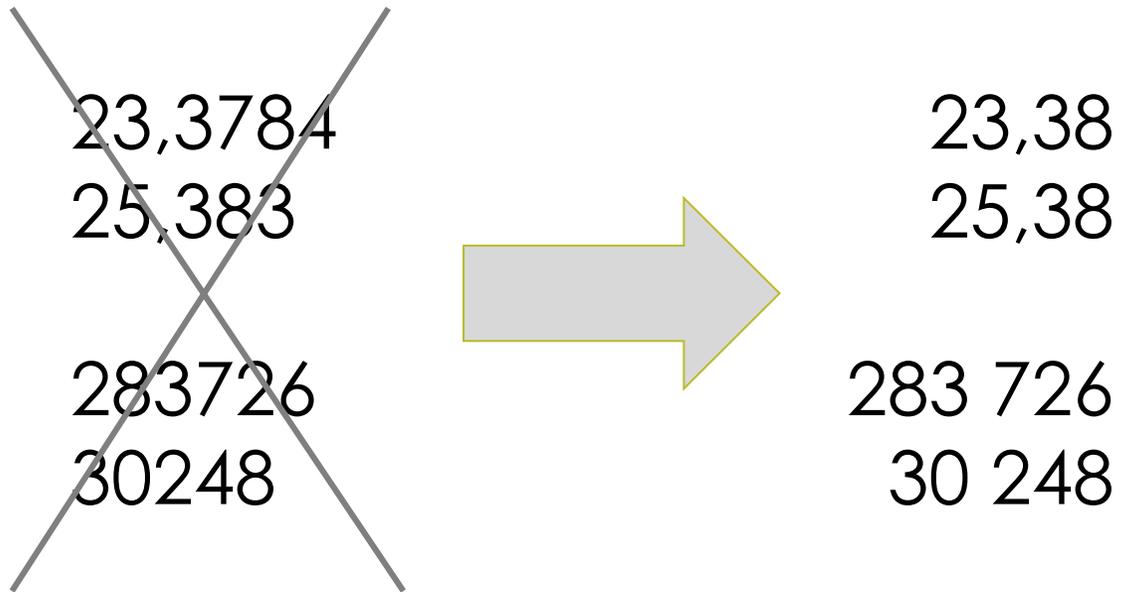
Year	EBITDA с инициативами	EBITDA без инициатив
2015	2,27	0
2018E	3,80	0
2021E	9,30	0
2024E	13,07	0
2027E	17,75	0
2030E	24,09	2,00

Источники: Анализ команды, Отчеты Норийского Никеля *См. Приложение 1 – Анализ Портфеля ** <http://www.vedomosti.ru/> *** См. Приложение 2 – DCF Модель Южного Кластера

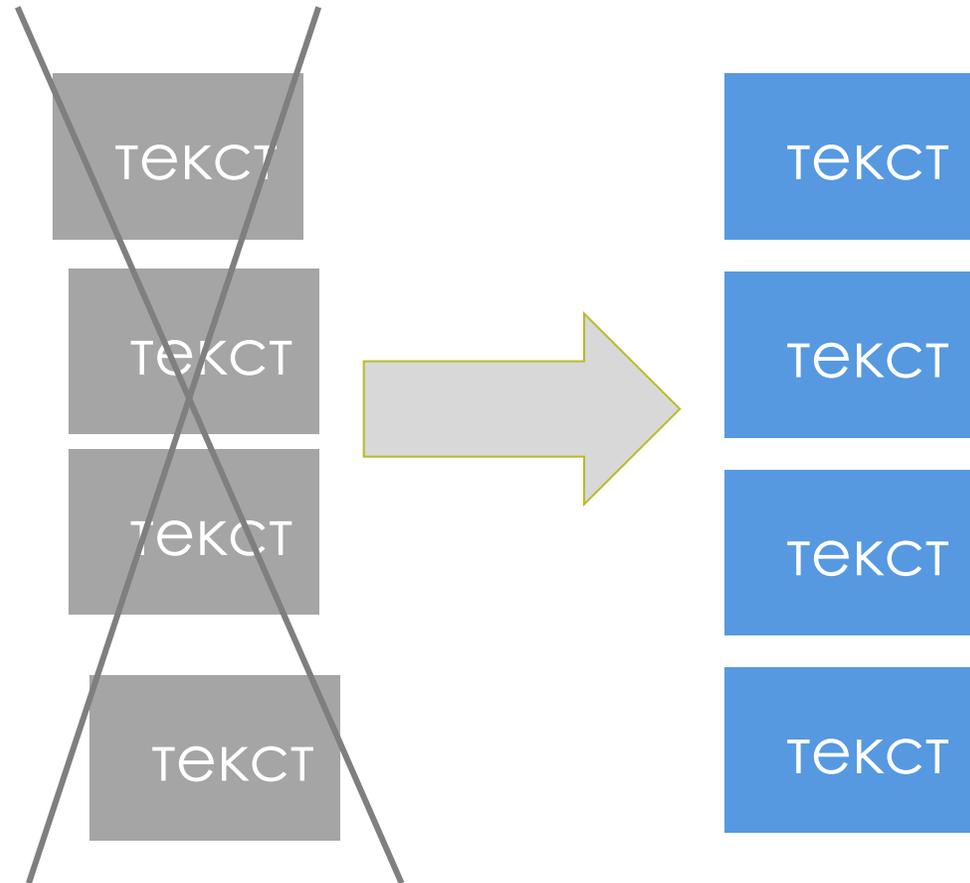
Kronos Tech 15

Красота оформления презентации кроется в деталях

Используйте не более двух знаков после запятой, а также разделители разрядов

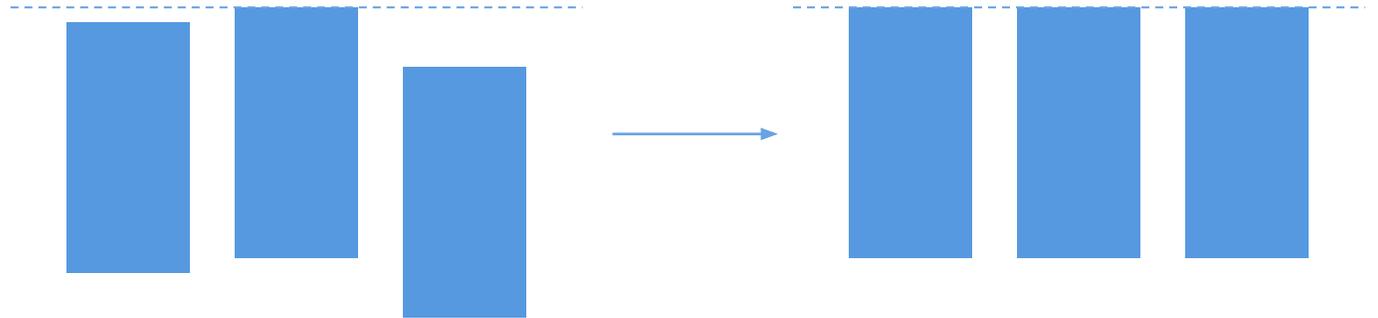
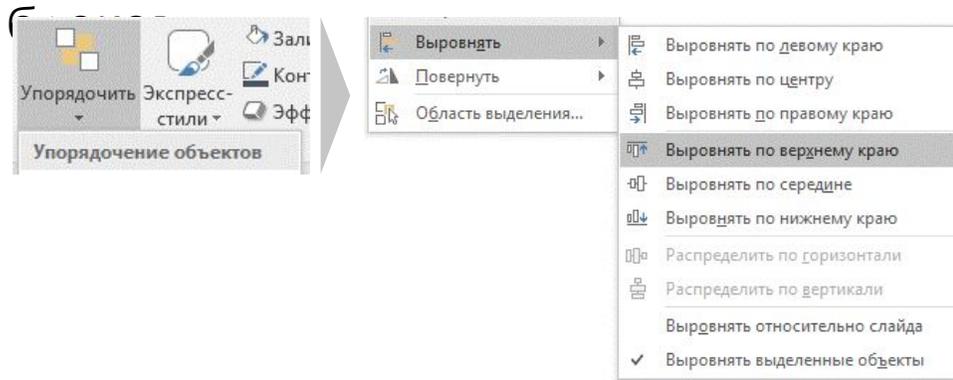


Следите за выравниванием элементов на слайдах и положением текста внутри них

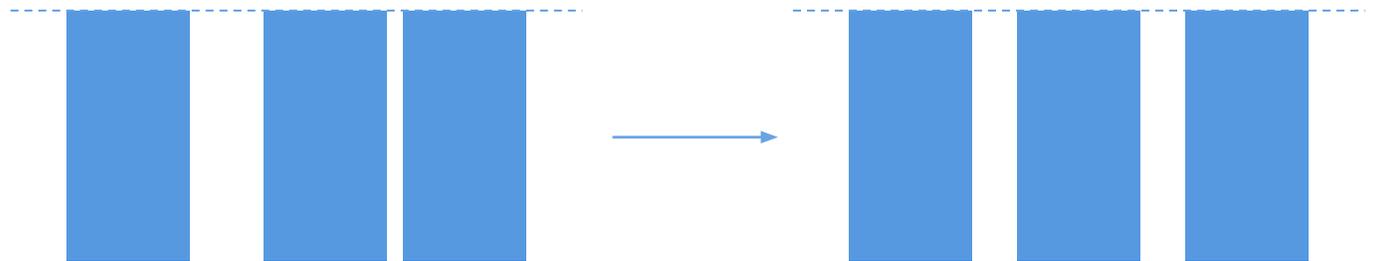
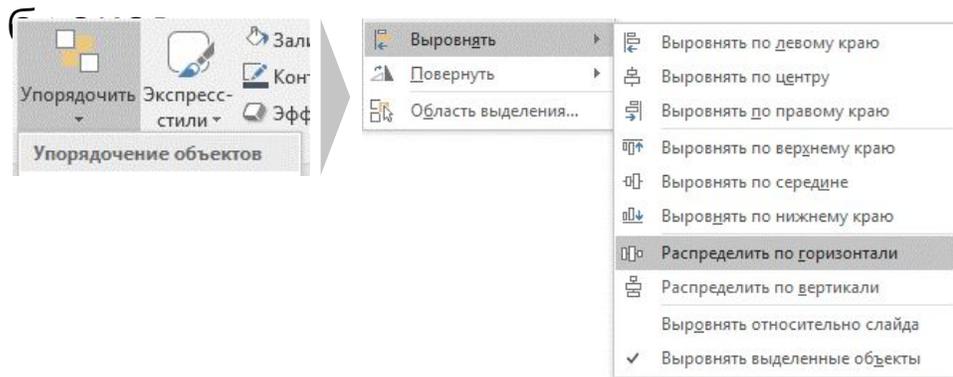


Инструмент «выровнять» сэкономит время и сделает слайды аккуратными

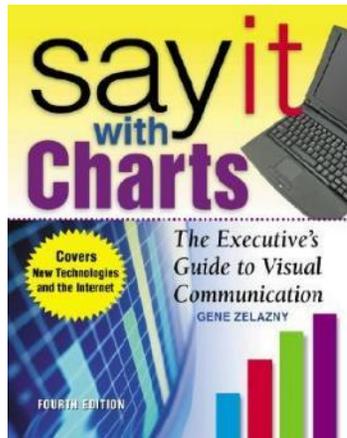
Выравнивание



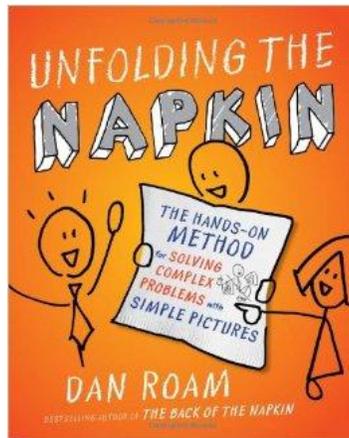
Равномерное распределение



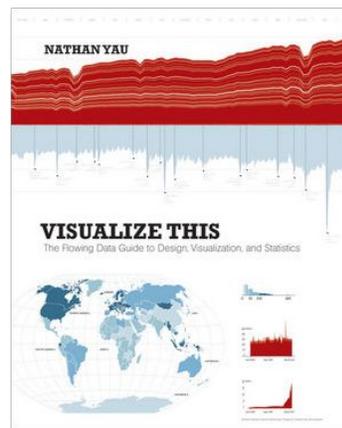
Полезная литература по презентациям



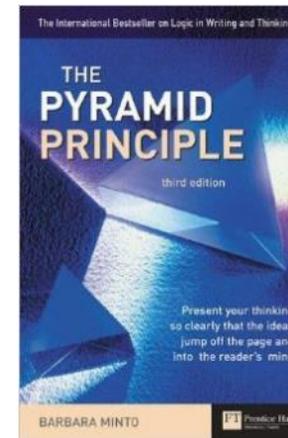
Say It With Charts,
Gene Zelazny
Говори на языке
диаграмм, Джин
Желязны



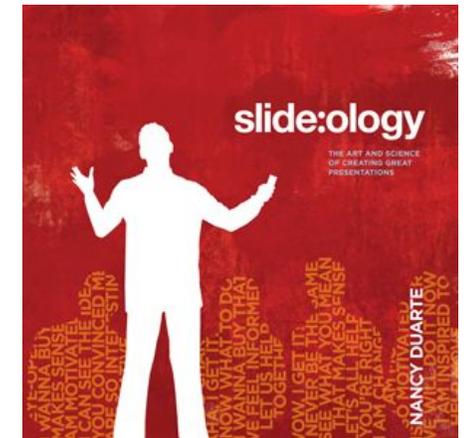
Unfolding the
Napkin, Dan Roam
Практика
визуального
мышления, Дэн
Роэм



Visualize This,
Nathan Yau
Искусство
визуализации в
бизнесе, Нейтан Яу



The Pyramid Principle,
Barbara Minto
Принцип пирамиды
Минто, Барбара Минто



Slide:ology, Nancy Duarte
Slide:ology, Нэнси Дуарте

3. Примеры хороших слайдов

Идеальный слайд – Executive Summary

SUBLIME

Executive summary

1 Tariff innovations

- We introduce two new payment grids: one for smartphones and one for tablets/USB modems
- There would be 8 new tariffs in total

2 Marketing solutions

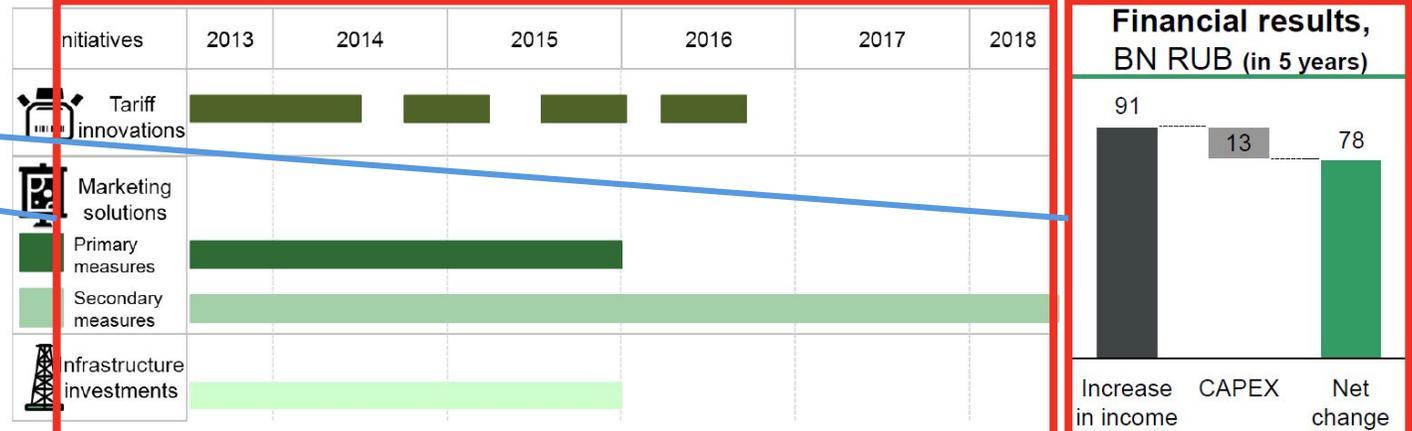
- New tariffs invented should be complemented by a smart marketing campaign to:
- inform our clients about new solutions
 - attract new clients

3 Infrastructure investments

- To support the introduction of the new tariffs we should increase technological covering of the network:
- expansion of 4G
 - Maintenance of 3G

Отличное Executive summary. Есть все основные элементы:

- ВЫВОДЫ
- ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ
- ПЛАНЫ

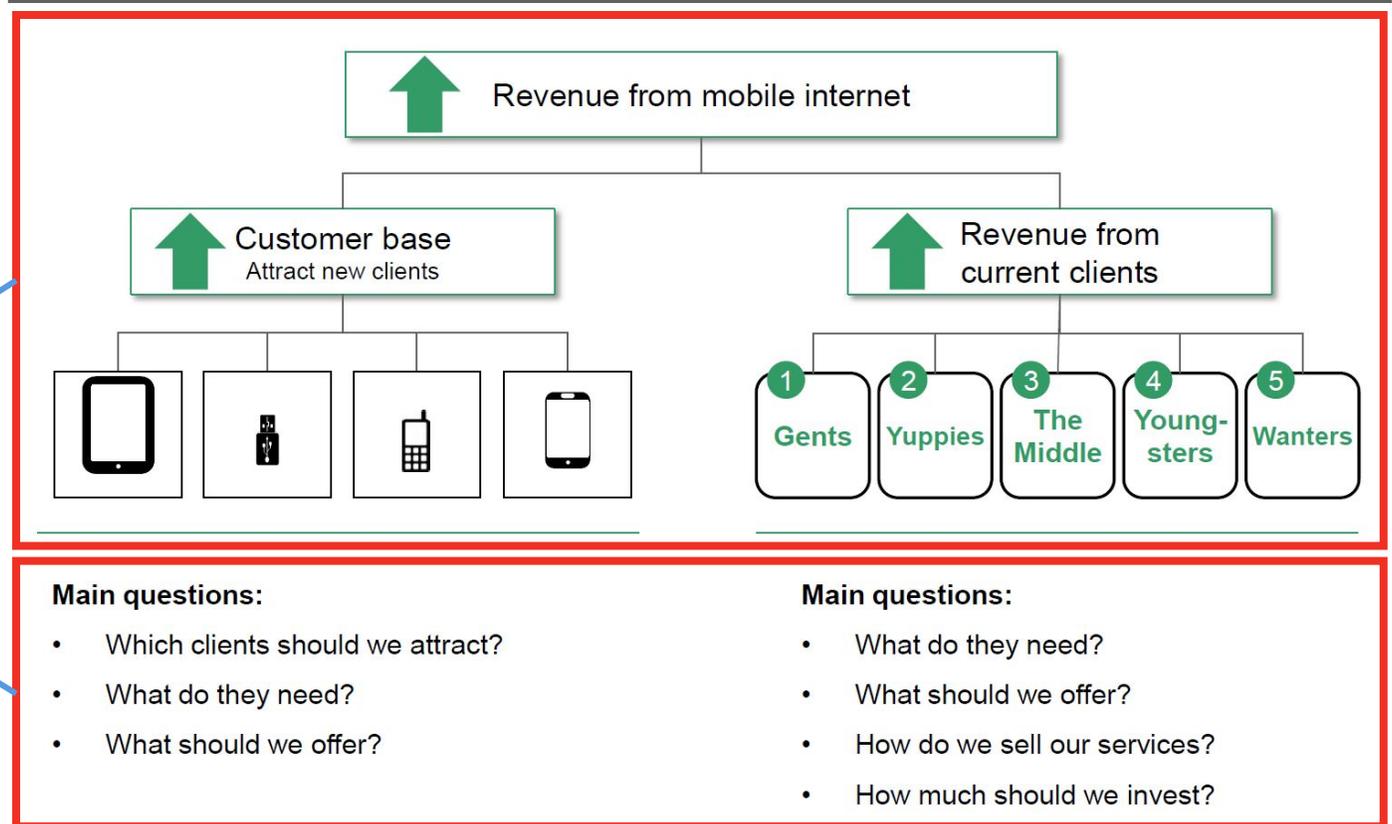


Source: Sublime analysis

Идеальный слайд – структура решения

SUBLIME

Thus, increase of revenue from smartphone, tablet and USB wireless modem users is the key issue for MTS



Команда детально разработала направления роста...

...и подняла ключевые вопросы, которые будут освещены дальше в презентации

Source: Sublime analysis

Идеальный слайд – выбор альтернатив

The proposed aggressive expansion can be done only by non-organic growth of Polesye Agro

Business Options	Selection factors (key findings from first part)			
	Steady industry growth	Company strong competitiveness	Huge competitors expansion	Client weak vertical integration
1 Non-organic growth	✓	✓	✓	✓
2 Organic growth	✓	✓	✗	✗
3 Sell business	✗	✗	✓	✗

Рассмотрены 3 альтернативы и обоснован выбор одной из них

- Non-organic growth seems like the only available option in the client situation that needs huge investments to response to the competitors
- Organic growth is an open issue in the long-term perspective after the proposed expansion
- Client can sell its business, but it makes more sense to retain control and develop the business

Source: Benchmark company analysis.

8

Идеальный слайд – количество материала на слайде

Основной
месседж

График-
иллюстрация

Вывод и
утверждения

The growing pork market will be driven by domestic top-players with government support and shifts in consumption

The pork market will grow by 17% by the end of 2015

Pork consumption 2011-2015

Millions of tons



Pork share of meat consumption

Percent

- Meet consumption will continue to switch from beef to pork and poultry
- According to Russian Meat Union, the market leaders will build additional 0.8M capacities by the end 2015

Agroholdings will capture 10-15% of market from import and small players

Pork market breakdown 2011-2015

Percent



- Domestic Top-10
- Import
- Other domestic

- Import will continue to decrease through strong government support of the industry due to WTO transition period
- Market leaders have super-ambitious plans to expand its business in all segments of value chain

Source: Benchmark company analysis, companies data, case data, Euromonitor, Russian Meat Union.

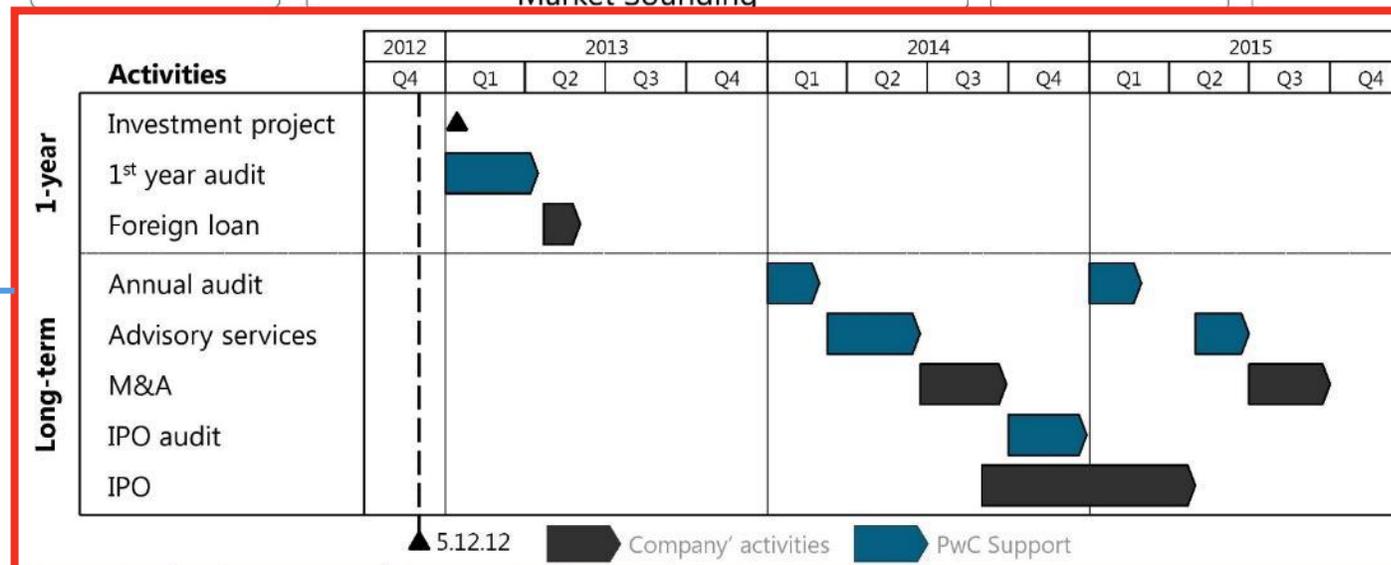
4

Идеальный слайд – проектный план

PwC offers annual audit services including the pre-IPO audit in 2015 and strategy consulting service

Service	Description	Length	Price
Audit services	Compulsory audit in long-term starting from 2013 (in 2013 to gain a foreign credit) Acting as the IPO auditor in 2014	2m 2013 3 m 2014-15	\$770K
Advisory services	Transaction support, Strategy Development, Assistance in getting state benefits, Market Sounding	3 m 2014 2 m 2015	\$600K

Диаграмма Гантта – лучше всего отображает ваш план



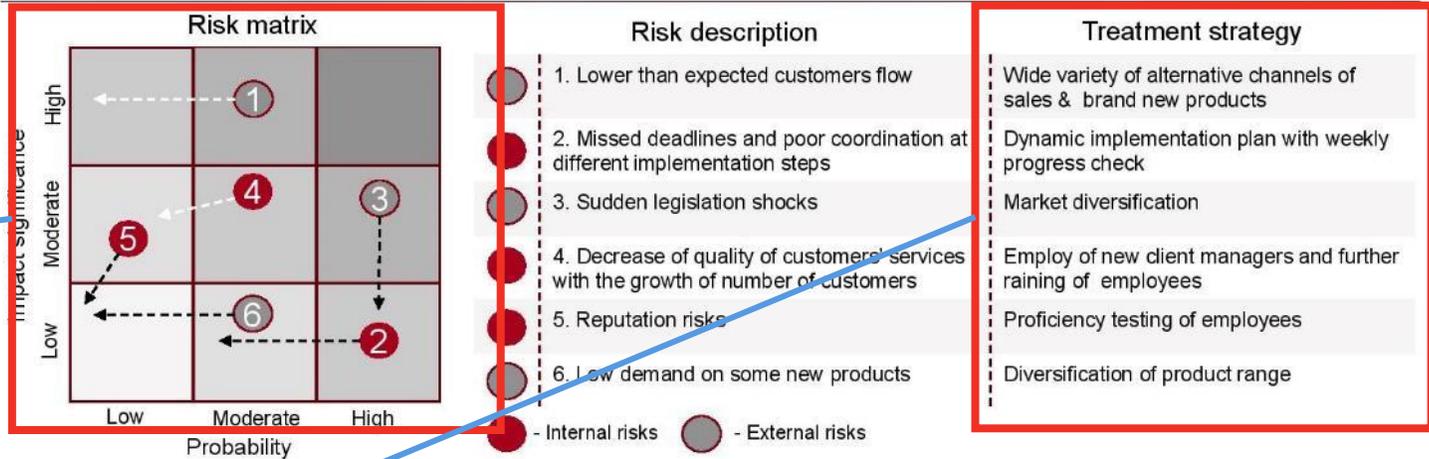
Source: Benchmark company analysis, companies data, case data.

Идеальный слайд – риски

Executive Summary > Channels > Segmentation > Products > Service > Implementation > Team

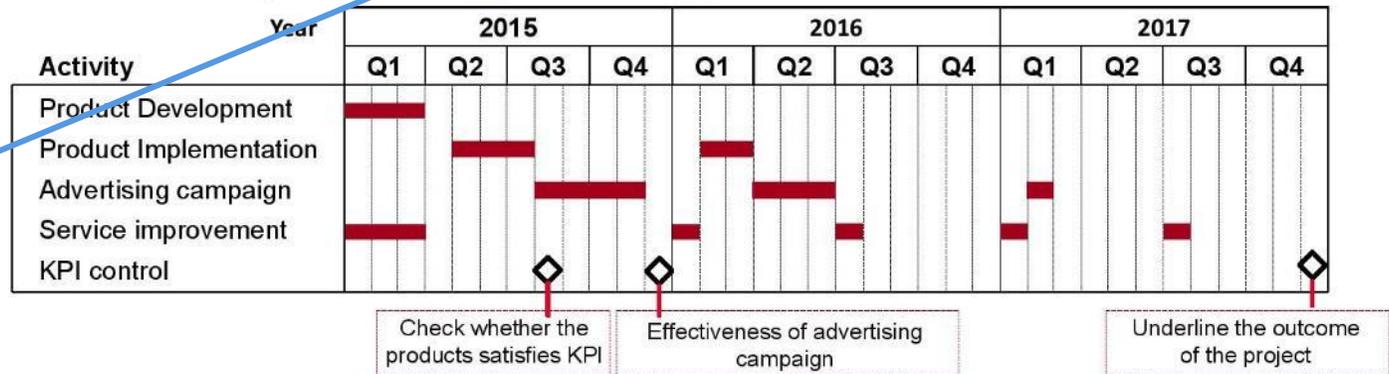
РОСБАНК
Societe Generale group

Realisation of the project should be concentrated in 2015th year and lead to fast outcome, high level of external risk should be considered



Матрица рисков – отображает общую картину

Помимо определения рисков, нужно предложить меры их снижения



Идеальный слайд – финансовая модель

ВАЖНО! Финансовую модель не надо включать в основную часть презентации

SUBLIME



Appendix A: DCF Analysis of Kalina

ASSUMPTIONS

- Russia country risk-premium is 1.5%
- Unlevered beta is taken from the samples of similar companies and equals to 0.73
- Cost of debt is the average of loans' rates of Kalina for the past 2 years
- Perpetual sales growth rate is 3%
- The company stabilizes its operations by the end of 2013
- EBITDA, D&A, change in NWC and CapEx are forecasted as % of Sales

WACC	
Cost of equity (K_e)	15.3%
US risk-free rate	3.4%
Russia country risk premium	1.5%
Russia risk-free rate	4.9%
Russian market risk premium	7.3%
Unlevered beta	0.73
Target net debt / equity	120.0%
Levered beta	1.43
Cost of debt (K_d)	10.0%
Post-tax cost of debt	8.0%
Equity as % of total capital structure	45.5%
WACC	12.4%

Value	
Terminal cash flow	61
Perpetual growth rate	3%
Terminal value (TV)	648
Discounted TV	430
Cumulative Present Value of FCF	91
Enterprise value (EV)	521
Net debt	122
Minority interests	0
Equity value, USD K	399

Sensitivity analysis of Enterprise Value						
		WACC				
		10.4%	11.4%	12.4%	13.4%	14.4%
Perpetual growth	2.0%	601	532	476	430	391
	2.5%	636	559	497	447	406
	3.0%	676	589	521	467	422
	3.5%	722	624	548	488	439
	4.0%	775	663	578	512	458

RUB M	2010	2011	2012	2013	FY	
Sales	11,674	13,249	13,863	14,695	15,135	
Sales growth		13.5%	4.6%	6.0%	3.0%	
EBITDA	1,907	1,882	2,090	2,498	2,724	
EBITDA margin	16.3%	14.2%	15.1%	17.0%	18.0%	
EBIT	1,510	1,659	1,744	2,204	2,452	
EBIT margin	12.9%	12.5%	12.6%	15.0%	16.2%	
Theoretical taxes	20.0%	302	332	349	441	490
NOPAT	1,208	1,327	1,395	1,763	1,962	
Plus: D&A	397	223	347	294	272	
D&A as % of Sales	3.4%	1.7%	2.5%	2.0%	1.8%	
Less: Increase in NWC	258	315	92	50	-13	
As % of change of Sales	17.2%	20.0%	15.0%	6.0%	-3.0%	
Less: CapEx	532	662	832	588	272	
CapEx as % of Sales	4.6%	5.0%	6.0%	4.0%	1.8%	
FCF, RUB K	815	573	818	1,420	1,975	
FCF, USD K	27	19	27	45	61	
WACC		12.4%				
Discount year	0.5	1.5	2.5	3.5		
Discount factor	0.94	0.84	0.75	0.66		
FCF post discount	25	16	20	30		

Source: case data, Sublime analysis

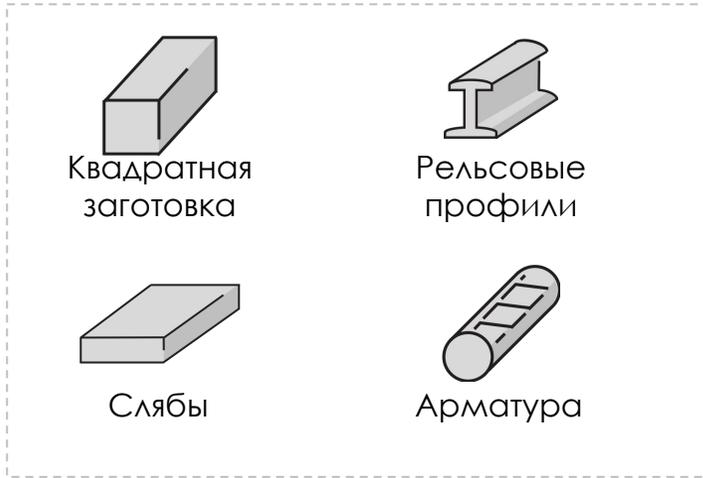
4. Слайды из собственной практики

Новый продуктовый портфель

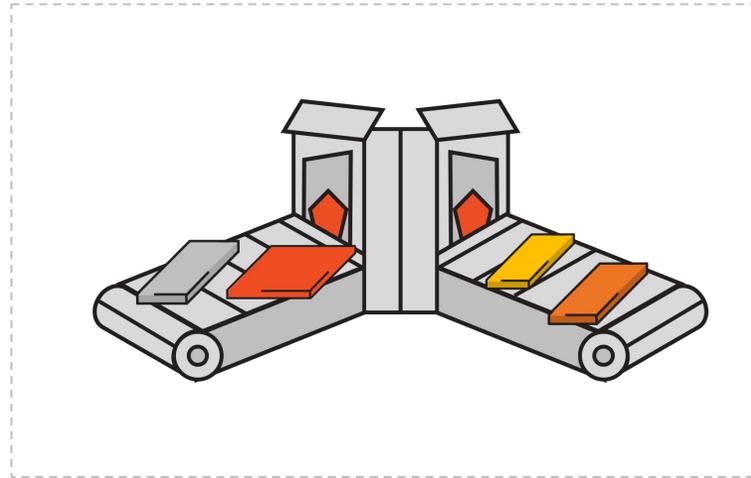
Предложение – открытие нового цеха по производству листового проката

Запуск производства **4-х новых продуктов** с высокой добавленной стоимостью

Старый продуктовый портфель



Строительство нового цеха



Новый продуктовый портфель



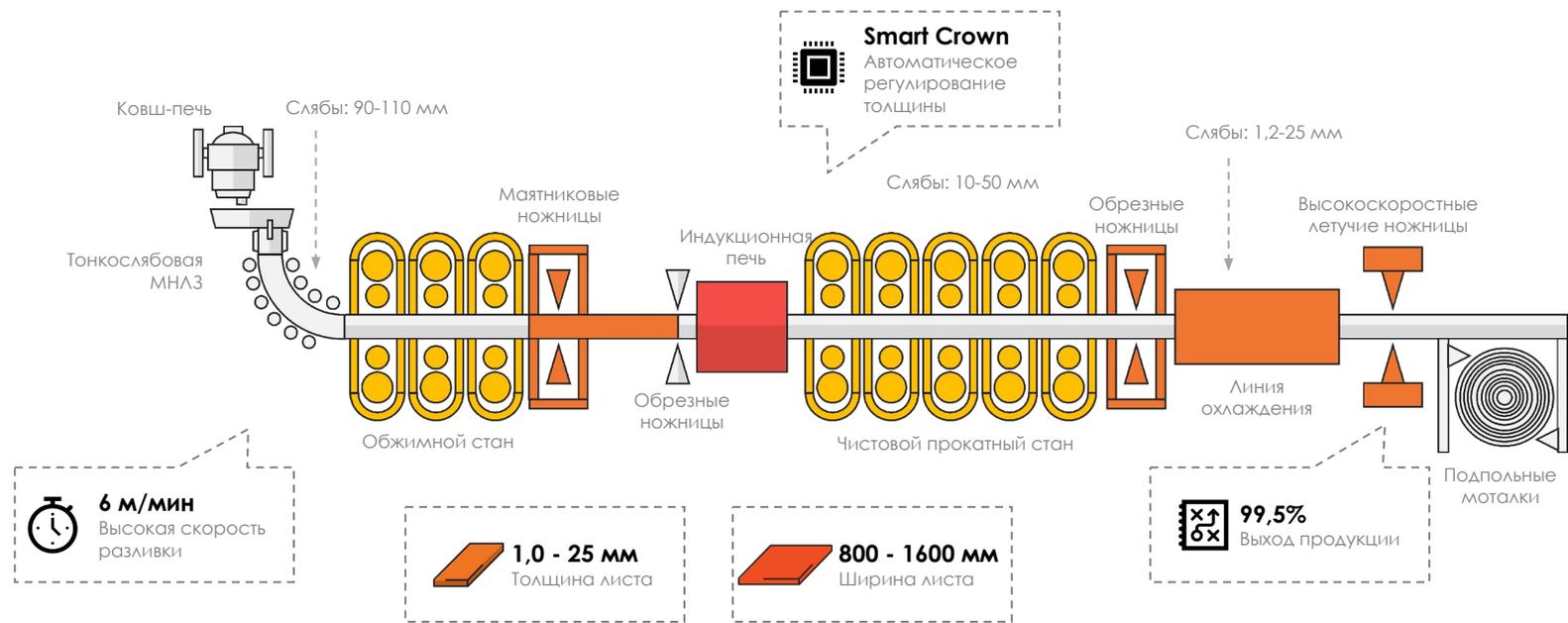
KPI выбора технологии



Внедрение технологии ESP в производство

Новая технология позволит расширить продуктовый портфель компании

Схема стана Primetals Technologies



Преимущества технологии

- Снижение выбросов CO2 **на 85%**
- Длина стана короче в **4,2 раза** в сравнении с традиционным
- Уменьшение капитальных затрат **на 75%**
- Снижение удельных затрат **на 45%**

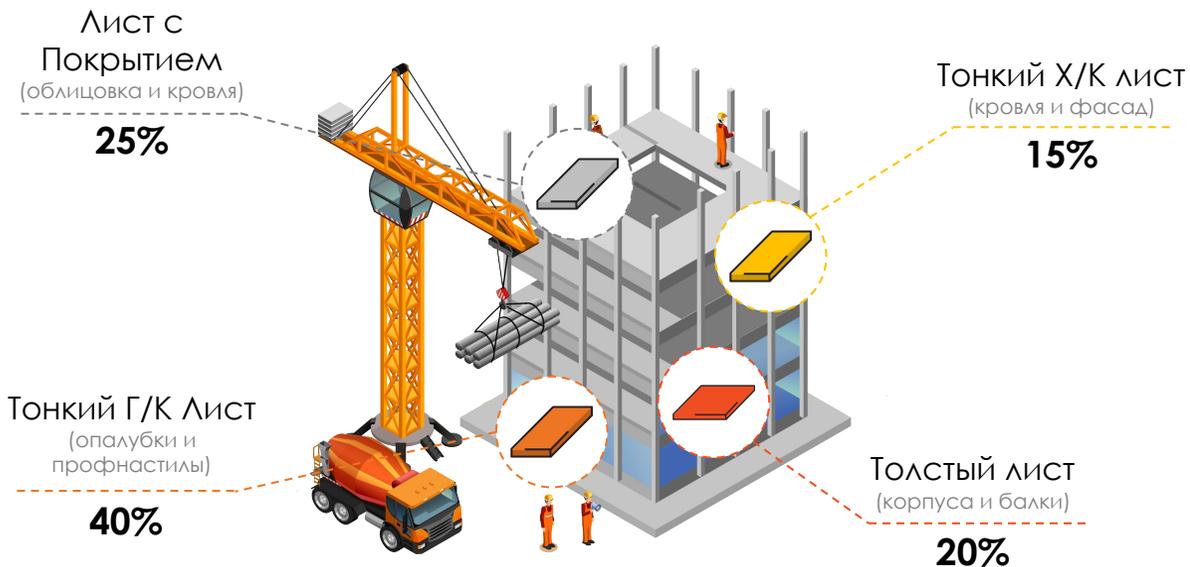
Результат внедрения



Строительная отрасль

К 2022 году мы сможем продать **>500 тыс. тонн** листового проката в строительной отрасли

Пропорция листового проката для строительных конструкций



Спрос на строительный листовой прокат в жилищном сегменте (УФО, СФО, ДВФО), млн тонн



Крупные проекты на востоке Российской Федерации



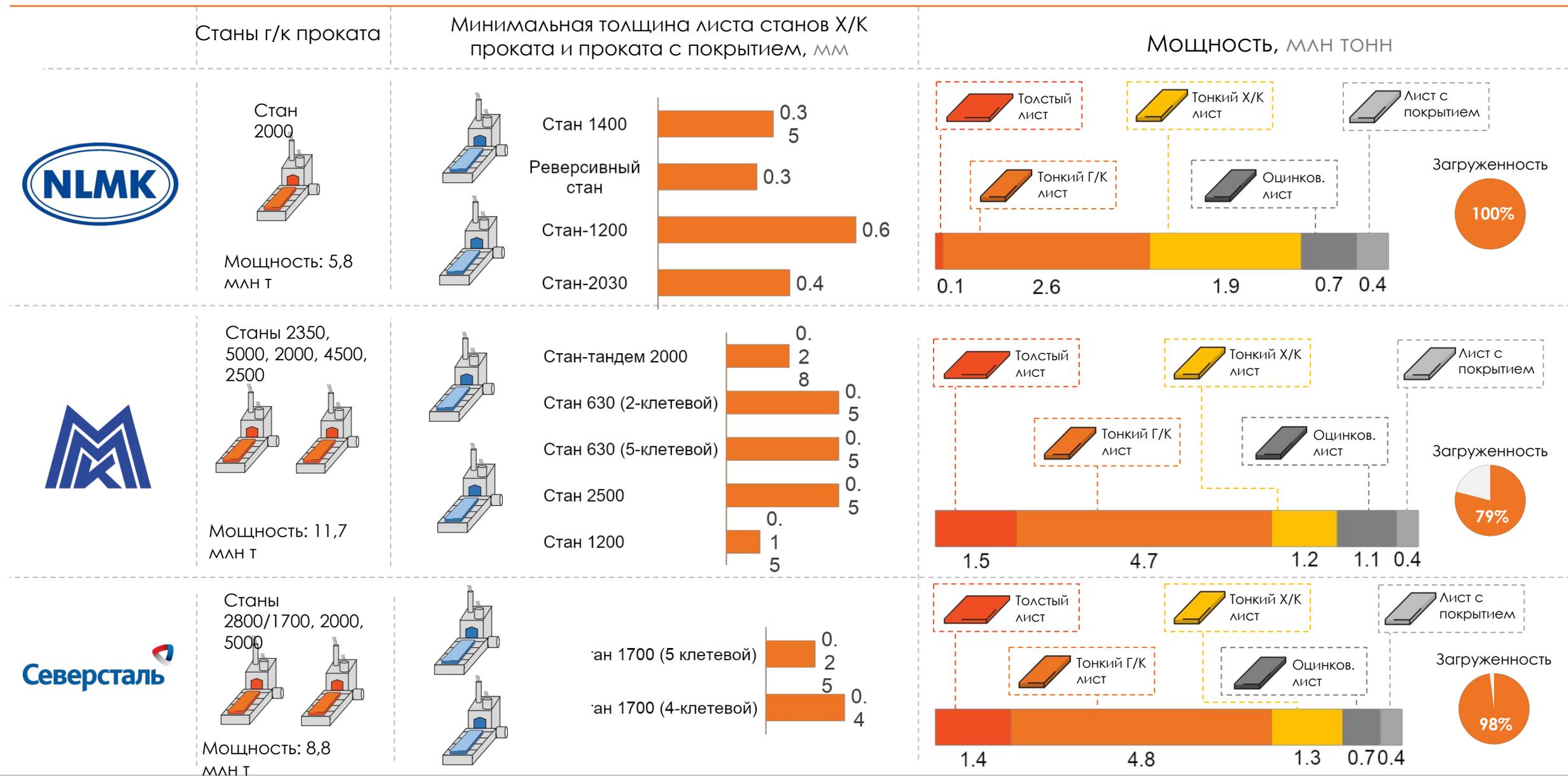
К 2030 году на Востоке* страны планируется реализовать **>5 крупных инфраструктурных проектов на сумму >1 трлн рублей**

Прогноз развития ипотечных кредитов, млрд руб.



Приложение 2. Технология непрерывного литья и горячей прокатки стали – выбор конкурентов

Конкуренты используют технологию непрерывного литья и горячей прокатки стали. Уменьшение толщины листа достигается за счет использования станов горячей проката



Пример слайда из презентации для показа на небольшую аудиторию

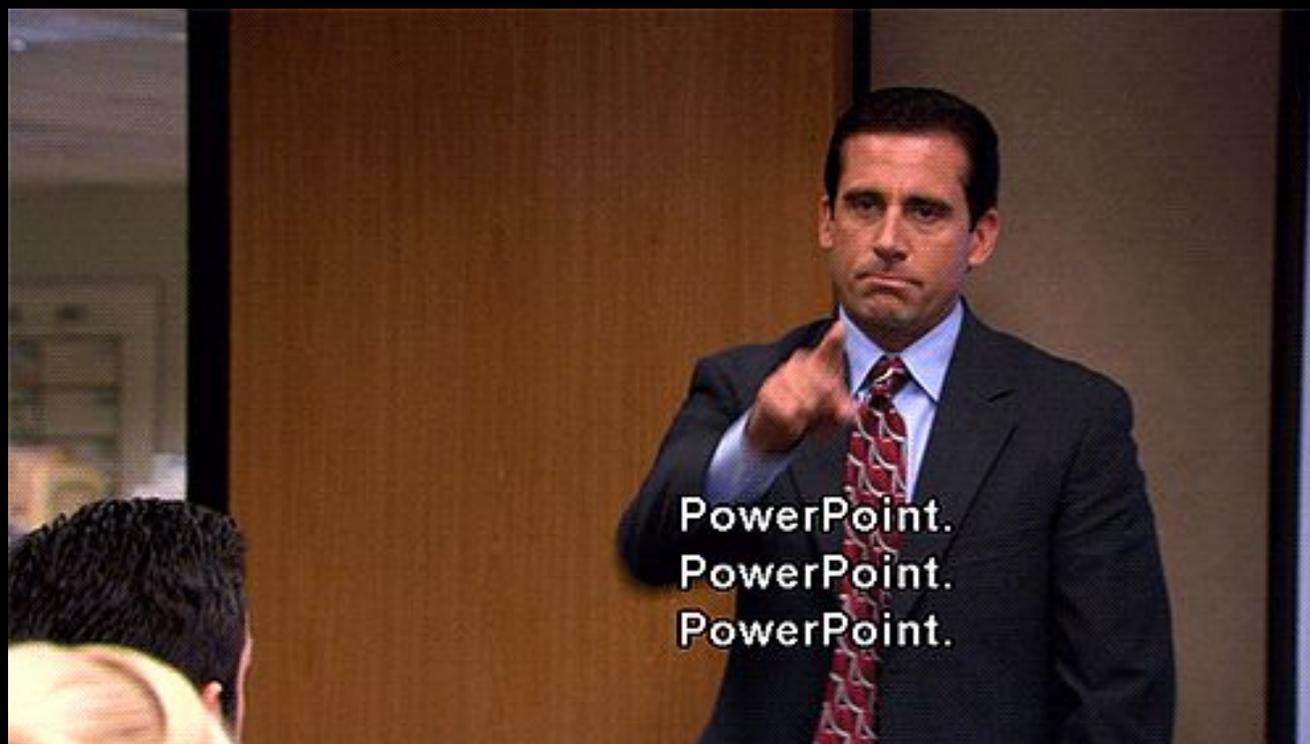


Еще несколько примеров моих презентаций для показа на аудиторию в 20-30 человек

youtube.com/watch?v=kDLzwtyDhml&t

youtube.com/watch?v=bSEkNBICrHA&t

youtube.com/watch?v=AGgbPtaOe9Q&t



Спасибо
за внимание