

Шаблон бизнес-презентации

Путеводитель по коммерциализации технологий

Курс «Развитие предпринимательства»

Логотип и слоган вашей компании (если имеется)

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

Ваше имя

Позиция

Контактная информация

Вебсайт!!!! (очень полезно, даже, если это простая страница)

Примечание (не включайте этот слайд в вашу презентацию)

- Кратко: от 10 до 15 слайдов. Несколько слов на каждом слайде (используйте ключевые слова и фразы, а не целые предложения)
- Простой язык (избегать технических терминов). Используйте наглядные схемы, рисунки, графики.
- Используйте профессиональный стиль шрифтов и фона, которые не затрудняют чтение.
- Эта презентация о бизнесе, а не о технологии (поэтому, только один слайд посвящен непосредственно технологии)
- Самое главное: эта презентация описывает ваше ценностное предложение для ваших потенциальных партнеров и/или инвесторов. Содержание должно быть ясным и лаконичным. Предположения должны быть реалистичны и логичны. Выводы должны быть обоснованы и поддающимися проверке (будьте готовы предоставить подтверждающие данные по любому утверждению/выводу).
- Ключевые моменты решения для инвесторов и стратегических партнеров: будет ли это предприниматель/команда результативным? Является ли заявленная потребность клиента реальной? Достаточно ли рыночная возможность и можно ли масштабировать бизнес? Есть ли устойчивое конкурентное преимущество? Являются ли предположения практичными и реалистичными?

ВСТУПЛЕНИЕ

- Этот слайд предоставит вам возможность завоевать и удержать внимание аудитории;
- Будьте краткими, информативными, убедительными и **запоминающимися**;
- Техника презентации и подход должны быть естественными для вас и совместимы с вашей личностью и стилем;
- Некоторые эффективные методы введения:
 - **Краткая** представительная и привлекающая внимание «история», которая описывает, как идея этого бизнеса/продукта пришла к вам в голову или ваша мечта/миссия, которая привела к разработке этого бизнеса/продукта и т.д. Например: «проблема отсутствия ранней диагностики диабета затронула меня лично...»
 - Уподобить ваш продукт/бизнес известному успеху в бизнесе, например: «мы являемся eBay для рынка профессиональных услуг в Украине»"

Проблема, которую вы решаете

- Описать «боль»

* Предоставить краткое описание; определить масштаб и значение

- Опишите тех, кто страдает от этой проблемы
- Опишите в 1 предложении, как эта проблема решается в настоящее время
- Укажите, почему текущее решение является неудовлетворительным

Предлагаемое решение

- Опишите решение, которое вы предлагаете (бизнес-концепция + технология)
 - Предоставить краткое описание решения и как оно снимает эту «боль»
- Есть ли вероятность разработки дополнительных приложений (новых итераций продукта.услуги) в будущем?

Технологическое преимущество

- Предоставьте ключевые аспекты технологии в "переводе" на язык непосвященного слушателя или с помощью обще-употребляемых терминов
- Уникальные преимущества вашей технологии / продукта / услуги
- Стадия готовности вашего технологического продукта (услуги) для выхода на рынок
- Защищены ли интеллектуальная собственность и другие коммерческие тайны? Как?

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ, ЧТО ЭТО -- ЕДИНСТВЕННЫЙ СЛАЙД, ПОСВЯЩЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИИ ВО ВСЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ!!!

- Только ключевой элемент технологии, который имеет непосредственное отношение к ключевым вопросам вашего преимущества в бизнесе имеет значение!

Рыночная возможность

- Целевые клиенты
(Вы можете использовать информацию из раздела «Клиентский сегмент» домашнего задания №3 «Процесс выхода на рынок»)
- Целевой рынок
 - Масштаб / размер
 - Тип (массовый рынок, ниша, напрямую потребителю, бизнес-бизнесу, бизнес-потребителю, оптовая торговля, розничная торговля, и т.д.)
 - Другие характеристики, имеющие отношение к вашему конкретному ценностному предложению (если имеется)
 - Причина, почему вы концентрируетесь именно на этом рынке (низкая стоимость входа, существующие партнерские каналы, уникальные знания (ваши или вашей команды) о данном сегменте рынка и т.д.)

**** Примечание: не все вышеупомянутые элементы должны быть включены в презентацию. Вся информация на этом слайде должна служить двум целям: а) убедить, что ваш продукт /услуга имеет рыночный потенциал и б) продемонстрировать, что вы понимаете ваших клиентов и рынок, на который вы хотите выйти, следовательно, вашим выводам и утверждениям можно доверять ****

Конкуренция

- Какие альтернативы существуют для вашего решения?
 - В том числе “ничего не делать”
- Кто еще пытается решить эту проблему?
 - Текущие конкуренты и заменители
 - Насколько они большие/прибыльные?
 - Их рыночная доля больше или меньше вашей?
 - Для наглядности, включите сравнительную таблицу преимуществ (homework 1, section...)
- Краткое заявление преимущества вашего продукта/услуги по отношению к конкурентам

НИКОГДА не стоит заявлять «У нас нет конкурентов»

Бизнес-Модель

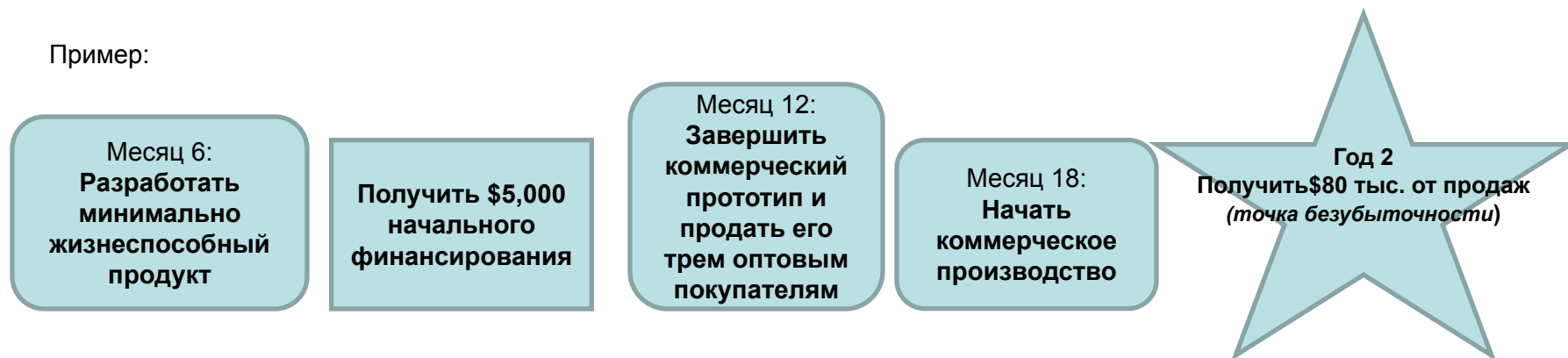
*Используйте информацию, которую вы собрали в вашем домашнем задании №3 «Канва бизнес-модели» для описания (лучше всего - в графической форме), **как ваша компания будет зарабатывать деньги:***

- Партнеры
- Каналы
- Потоки доходов
- Стратегии для привлечения и удержания клиентов
- Другие важные особенности, которые доказывают, что ваша компания будет устойчивой и прибыльной

Финансовая модель

- Упрощенная бюджетная таблица, показывающая прогнозируемые
 - доходы,
 - расходы,
 - валовую прибыль
- Этапы бизнес-развития (milestones) в корреляции с достижением объемов продаж и/или размером необходимого дополнительного финансирования

Пример:



Команда

- Основная команда имеет опыт работы в следующих областях: предпринимательство, управление бизнесом, знание соответствующей отрасли и применяемых технологий
- Первоклассные ресурсы * для выполнения важных функций: управление, операции, развитие технологий, продаж, маркетинга и финансов
- Консультативный совет, консультанты, стратегические партнеры
- Бесплатные ресурсы (государственные и общественные программы), бизнес-наставники, отраслевые ассоциации

Выделите те квалификации вашей команды, которые соответствуют вашему ценностному предложению, и убедительно объясняют, почему ваша команда **МОЖЕТ ОСУЩЕСТВИТЬ** данную бизнес-модель.

* Некоторые функции могут быть выполнены подрядчиками или путем аутсорсинга

Вывод и призыв к действию (запрос и/или предложение)

Следуйте формату «презентации в лифте»:

- Ваша компания, которая решает существующие потребности/проблемы, испытываемые конкретным клиентом с помощью вашего продукта/услуги;
- Ваши преимущества по сравнению с конкурирующими альтернативами;
- Ваша цель/видение (стать номером один в; завоевать 50% рынка, ликвидировать болезнь и т.д.)
- Указать на какой стадии развития находится бизнес (мы заканчиваем наш промышленный образец; запускаем веб-сайт; завершаем сертификацию продукции, и т.д.);
- Завершить презентацию четко-сформулированным запросом и/или предложением (призывом к действию) - “the ask”