

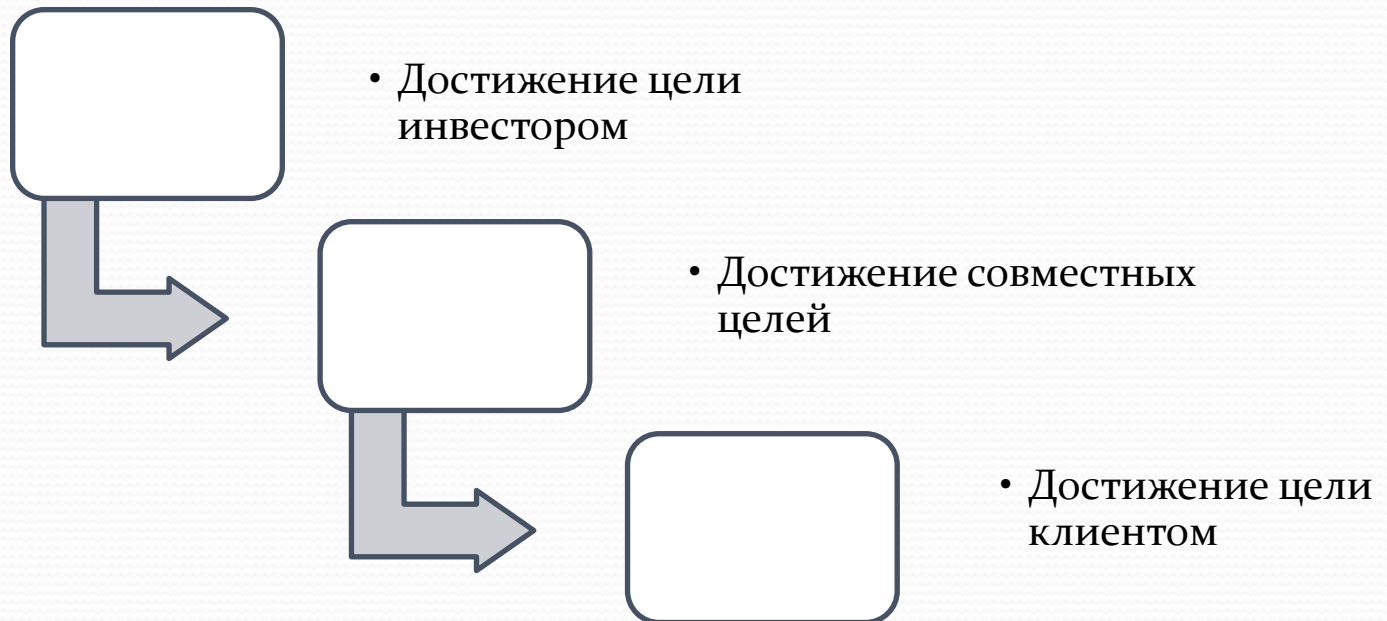
Подготовка презентации проекта

Зотова Александра
тренер Федеральной программы
«Ты-предприниматель»

Если бизнесмен говорит – значит он презентует!

Постановка цели:

- Для кого эта презентация предназначена?
- Каков результат Вашей презентации?



Инвесторы – кто они и что им нужно?

Аспект	ЗФ	Грантовые фонды	Профессиональные инвесторы	Кредитные организации
Что важно в презентации?	Убедительность	Соответствие стандартам, перспектива для государства	Компетенции команды, перспективы	Достоверность сведений
Что необходимо показать?	Вирусность идеи, необходимость поддержки	Выгоды для государства	Вирусность идеи, погруженность в идею, как получить деньги, необходимость менторства	Возможность зарабатывать деньги
Доп. условия	Денег много не дадут	Необходима отчетность	Необходим особый подход	Нельзя вести переговоры

Не подскажите, сколько времени?

Регламент выступления:

- Elevator Pitch («речь в лифте») – 30 секунд
- Краткая презентация – 10 минут
- Переговоры – от 20 до 60 минут

Аудитория

- Кто является инвестором/партнером/клиентом?

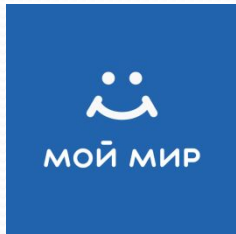


Linked 



Instagram

You 



mambatm
знакомства и общение * mamba.ru

Место выступления



Форматы презентаций

- Power Point
- Adobe Reader
- Prezi.com
- Microsoft Word

Основная мысль

- Что Вы делаете?
- Как Вы это делаете?
- Чем Ваша компания отличается от аналогичных?
- Как Вы основали свою компанию?

Презентация инвестору

Название проекта и компании, представляющей проект

- Логотип, фирменный шаблон
- Название компании, ее история (реализованные проекты, награды, достижения)
- Название проекта
- По желанию план презентации (содержание)
- Дата

Презентация инвестору

Команда проекта

- Сведения о команде, предприятии и его учредителях
- Успешные проекты, реализованные Вами и командой, опыт и достижения
- Ключевые люди в команде (могут быть сторонние менторы и консультанты)
- Показать заинтересованность, энтузиазм, искренность

Презентация инвестору

Проблема, угроза, результат

- Какой проблеме посвящен проект;
- Как эта проблема решается сегодня;
- К чему может привести отсутствие решения проблемы;

Презентация инвестору

Описание продукта

- Описание продукта (внешний вид продукта + макет, опытный или промышленный образец и т. д.).
- Какую проблему потребителей он решает, какие потребности покупателей он удовлетворяет .
- Описание основных характеристик продукта (преимущества).
- Возможность развития продукта.

Презентация инвестору

Основные потребители

- Описание целевой аудитории, обоснование.
- Наличие имеющихся договоренностей с потребителями.
- Альтернативные области применения продукта.

Презентация инвестору

Рынок: региональный, российский, мировой

- Описание рынка, его география.
- Темпы развития рынка.
- Объем рынка (в штуках и денежных единицах).
- Емкость рынка (в штуках и денежных единицах).
- Описание основных игроков – конкурентов.
- Планируемая доля рынка.

Презентация инвестору

Преимущества продукта

- Сравнение с основными конкурентами (цена, качество, условия...).
- Сильные стороны продукта и компании в целом по сравнению с конкурентами.
- Слабые стороны компании и продукта.
- Сильные стороны конкурентов.

Презентация инвестору

Необходимые инвестиции

- Объем необходимых инвестиций
- Структура затрат
- Капитальные вложения (Покупка дорогостоящего оборудования, покупка здания, ремонт и т.д.)
- Закупка сырья и материалов, комплектующих
- Операционные издержки
- Заработная плата
- Получение сертификатов, разрешительных документов
- Патентование, защита ИС
- Инвестиции нематериальных активов

Презентация инвестору

Финансовый план:

Ключевые финансовые индикаторы	1 год	2 год	3 год
Выручка от продаж, тыс. руб.			
Расходы, тыс. руб.			
Налоговые отчисления, тыс. руб.			
Чистая прибыль/убыток, тыс. руб.			
Срок окупаемости			

Презентация инвестору

Риски

- Административные барьеры
- Необходимость сертификации и получения разрешительных документов
- Необходимость проведения клинических испытаний
- Необходимость проведения дополнительных НИОКР
- Высокий барьер входа на рынок
- Неготовность рынка к новому продукту
- Высокая себестоимость, низкая маржа (по сравнению с конкурентами)
- Нестабильная политическая, экономическая и др. среда

Презентация инвестору

Предложение инвестору

- Размер необходимых инвестиций
- Текущая стоимость компании (ИС + материальные активы)
- % доли в компании
- Срок реализации проекта
- Стоимость компании через N лет
- Стоимость доли инвестора при выходе
- Варианты выхода (кто купит долю инвестора в конце инвестиционного периода)



Презентация инвестору

Слова благодарности:

Спасибо за внимание!

Контакты


Выводы

- Будьте спокойны и доброжелательны.
- Проверьте презентацию перед выступлением.
- Презентация должна быть «читаемой».
- Презентация должна быть жизненной.
- Благодарите слушателей.

Это важно!

- Обсуждение презентации с участниками команды
- Дополнительные слайды по маркетингу и технологии
- Предугадать основные вопросы и подготовить ответы на них
- Взять с собой блокнот и ручку
- Постоянная редакция презентации
- Разработка фирменного стиля

Спасибо!



Зотова Александра
заместитель директора
ГБУ ДПО
«Нижегородский
научно-информационный центр»
8 (831) 4-34-00-07
dronnic@yandex.ru