

Презентация инновационного проекта инвесторам

г. Москва

© СБАР, 2007

Цель презентации

- Представление потенциальным инвесторам инновационных проектов

Ключевые особенности

- Презентация призвана выявить потенциальный интерес к проекту (по принципу «да»/«нет»)
- На основе презентации потенциальный инвестор принимает решение об углубленной проработке проекта

Формат презентационной сессии

- Как правило, представляется от 6 до 8 проектов для инвестирования
- Общее время, отводимое на представление одного проекта – 15 минут
- Время инициаторов на представление проекта – 10 минут
- Время, отводимое на вопросы заинтересованных лиц – 5 минут
- Всё остальное (обмен контактами, дополнительные вопросы, обсуждение и пр.) – за «кадром» презентационной сессии

Формат презентации

- ▣ Презентация должна давать представление обо всех значимых сторонах проекта
- ▣ Размер презентации не более 12-15 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 презентации проекта

Формат презентации

- ▣ Порядок и состав слайдов можно менять исходя из конкретных проектов, при этом порядок слайдов должен соответствовать логике представления проекта
- ▣ Ключевые слайды должны присутствовать всегда, второстепенные для данного проекта при необходимости можно убрать, вынеся часть информации на другой слайд
- ▣ Названия слайдов можно менять исходя из целей наиболее полного отражения содержания слайда

Формат презентации

- ▣ Максимальное использование фото-, видео- и иного иллюстративного материала
- ▣ Структурирование информации в форме таблиц, схем, графиков и диаграмм
- ▣ Объемные табличные и текстовые материалы выносите в приложения
- ▣ Основной шрифт не менее 20
- ▣ Удобочитаемый шрифт без засечек
- ▣ Не более двух типов шрифта на презентацию
- ▣ В оформлении максимум три основных цвета
- ▣ Не использовать анимацию

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

Очное представление проекта

- ▣ Проведите хронометраж своего выступления
- ▣ Если есть возможность, снять на видеокамеру выступление
- ▣ По возможности попросить знакомых и друзей (людей, случайных в данной отрасли) посмотреть презентацию
- ▣ Убедиться, что устная форма подачи материала хорошо воспринимается аудиторией
- ▣ Проконтролируйте: темп выступления, наличие слов-паразитов, громкость и четкость голоса, жестикуляцию и позу

Пример презентации

(умышлена взята предметная область non-IT)

Пример «Оборудование для производства высококачественного щебня»

Особенность: в проекте рассматриваются три составляющие:

- ▣ Новая технология (её преимущества и особенности)
- ▣ Оборудование, работающее с использованием новой технологии
- ▣ Продукт, получаемый в результате применения новой технологии и оборудования (его преимущества, рыночные потребности)

Формат презентации

I слайд «Название проекта»

Наименование мероприятия

Название проекта



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО ЩЕБНЯ

Разработчик:
НП «Национальное
содружество бизнес-ангелов»

Всего 0:20
Слайд 0:20

2007

© СБАР, 2007

Инициатор проекта. Ф.И.О.,
должность докладчика

Формат презентации

II слайд «Цель проекта»

Цель проекта

Оформление. Заголовок выделен

Оформление. Три основных цвета. Один шрифт. Размер шрифта единый для всей презентации

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

- Разработка и освоение производства дробильных комплексов для получения особо прочного мытого кубовидного щебня
- В качестве приоритета предполагается выпуск дробильных комплексов производительностью 20 м³/час при размере продукта (0...40) мм с возможностью модернизации до 40 м³/час



Всего 0:50
Слайд 0:30

Что производим?

Формат презентации

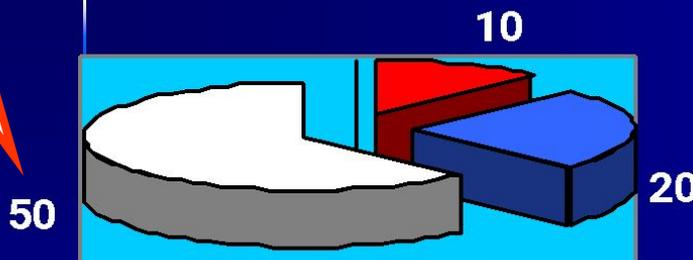
III слайд «Объем и темпы развития рынка»

Оптимально: столбиковая диаграмма, прогноз на 5 лет

Структура потребления продукта

ПОТРЕБНОСТИ В ЩЕБНЕ

Потребность в высококачественном щебне, млн. м³/год



Объем рынка

Для справки:
потребление обычного щебня, млн. м³/год:

Россия – 150, в т.ч.:
Москва – 50
Санкт-Петербург – 22

Стоимость обычного щебня: 800 руб./м³

Стоимость кубовидного мытого щебня: 1200 руб./м³

Темпы роста рынка

Всего 1:30
Слайд 0:40

- Автодороги
- Железная дорога
- Бетонные работы

Прогнозируемый рост в течение 5 лет на уровне 20–25% в год

Формат презентации

IV слайд «Проблема»

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

ПРОБЛЕМА

- Низкое качество дорожного строительства по стране
- Наличие неудовлетворённого спроса на качественный щебень
- Резкий рост спроса на щебень в связи с началом реализации государственных программ развития: Национальный проект «Доступное жилище», Президентская программа «Дороги России XXI века», строительство аэродромов, Олимпиада в Сочи-2014
- Наличие высоких транспортных расходов, многократно превышающих стоимость щебня на месте производства
- Высокий износ и отсутствие железнодорожного транспорта для перевозки
- Высокий износ дробильного оборудования по стране

Всего 2:20
Слайд 0:50

Формат презентации

V слайд «Решение»

Предлагаемое технологическое решение

Краткое
описание
технологии

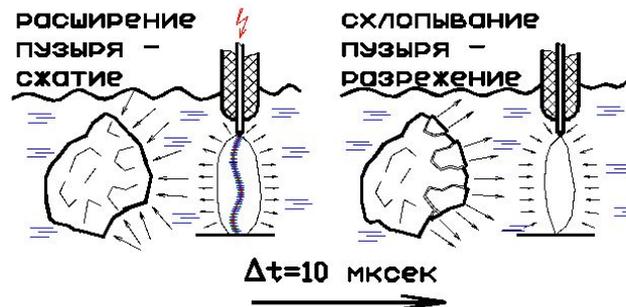
Схема или
фотография

Всего 3:00
Слайд 0:40

РЕШЕНИЕ

Использование электрогидравлического (ЭГ) эффекта для дробления. Камень разрушается под действием ударной волны, порождаемой мощными электрическими разрядами в воде. Разрушение происходит по наиболее слабым направлениям: трещинам, границам зёрен, плоскостям спайности. Попутно удаляется пыль и глина, щебень имеет активную чистую поверхность, сильное сцепление между зёрнами.

Можно получать отличный щебень из сырья валунно-гравийных месторождений



Формат презентации

VI слайд «Конкурентные преимущества»

Характеристика
конечного
продукта

Преимущества продукта, получаемого с
использованием нового оборудования

ПРЕИМУЩЕСТВА МЕТОДА

Качество щебня	Результат
Повышенная прочность	Получение сверхпрочных бетонов, повышение долговечности дорог
Отсутствие пластинчатых (лещадных) и игловидных зёрен	Повышение прочности бетона, долговечности, формоустойчивости покрытий и оснований дорог, ж/д насыпей
Кубовидная, со впадинами форма зёрен, активная чистая поверхность	Хорошее сцепление между зёрнами, экономия цемента до 60 кг на кубометр бетона, экономия битума
Отсутствие пыли и глины, независимо от их содержания в сырье	Повышение прочности бетона, долговечности дорог и насыпей, сокращение транспортных расходов за счёт использования местных источников

Объяснение,
почему это
важно

Всего 3:50
Слайд 0:50

Формат презентации

VII слайд «Описание продукта», «Решение»

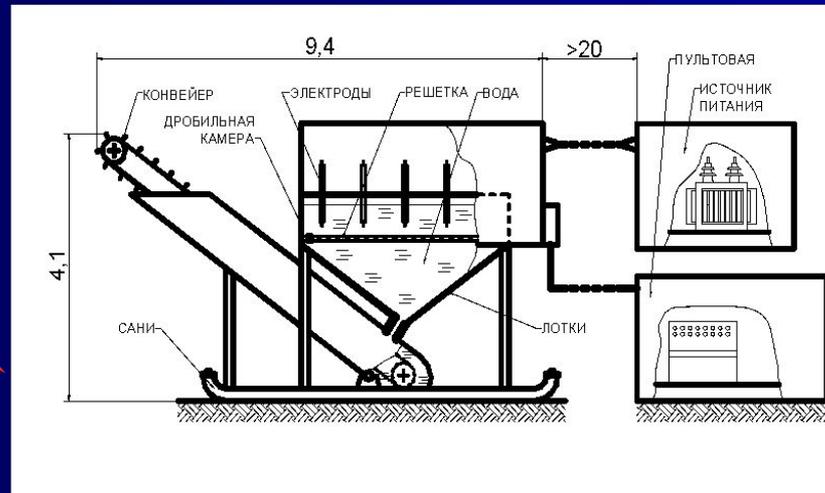
Описание продукта (оборудования)
для коммерциализации

ЭЛЕКТРОГИДРАВЛИЧЕСКИЙ МОБИЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

- Получение особо прочного мытого кубовидного щебня
- Возможность использования близких сырьевых ресурсов низкого качества
- Удешевление оборудования и технологии дробления

Схема или
фотография
продукта

Всего 4:30
Слайд 0:40



Формат презентации

VIII слайд «Конкурентные преимущества»

Конкурентные преимущества
объекта коммерциализации

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИ ПРИМЕНЕНИИ КОМПЛЕКСА

- Многофункциональность – один комплекс заменяет дробильную линию
- Отсутствие капитальных затрат на подготовку (фундаменты, энергетика и т.п.)
- Мобильность, возможность установки комплекса прямо в забое
- Обслуживание и ремонт – два человека
- Быстрая окупаемость
- Полное использование сырья: нет отсевов дробления
- Экономичность в эксплуатации – мгновенные пуск и остановка

По возможности
приводить
сравнительные
данные в
цифрах

Всего 5:20
Слайд 0:50

Формат презентации

IX слайд «Конкурентные преимущества»

Конкурентные преимущества объекта
коммерциализации в сравнении с конкурентами

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

ОБОРУДОВАНИЕ	Поте- ри сырья	Масса, тонн	Заним. площадь , кв. метров	Цена + обуст- ройство, млн. руб.	Окупае- мость, лет	Уд. кап. затраты р/м ³ /год
ЭГ комплекс на 20 м ³ /ч (84 тыс. м ³ /год)	Менее 5 %	12	50	20 + 0,2	1	192
Механическая линия: Щёковая 600/150 + Конусная 150/70 + Конусная 70/40 + Кубизатор 40 м ³ /ч (150 тыс. м ³ /год)	40%	90	10 000	45 + 10	5	366
Дробильный комплекс на 1,5 млн. м ³ /год	20%	-	12 000	375 + 16	5	260

Всего 6:00
Слайд 0:40

Формат презентации

X слайд «Стадия проекта»

Достижения. Сколько уже инвестировано в проект

ЧТО СДЕЛАНО

- В проект инвестировано порядка 8 млн. руб.
- Создан работоспособный экспериментальный образец производительностью 20 м³/час по крепким породам
- Показатели качества щебня подтверждены независимой экспертизой (Федеральное дорожное агентство РОСАВТОДОР, 2006 г.)
- Конструкция комплекса защищена пятнадцатью патентами

ФОТО

Всего 6:40
Слайд 0:40

Формат презентации

XI слайд «Объем и темпы развития рынка»

Оптимально: столбиковая диаграмма, прогноз на 5 лет

ОБЪЕМ РЫНКА ДРОБИЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

- Исходя из общей потребности в высококачественном щебне 80 млн. м³/год требуется 1000 шт. ЭГ комплексов производительностью 20 м³/час
- По экспертным оценкам в связи с существенным увеличением потребности в высококачественном щебне и значительным износом дробильного оборудования по России на период до 2015 г. предполагается ежегодное увеличение потребности в дробильных комплексах на 15-20%
- Дальнейшее развитие технологии: дробление руды, использование избирательного дробления. Всего в СНГ дробится руды около 1 млрд. м³/год. Исходя из этих цифр, потенциальный объем рынка рудных дробильных комплексов составляет порядка 2500 комплексов

Темпы роста рынка

Объем рынка

Дальнейшее развитие технологии

Всего 7:20
Слайд 0:40

Формат презентации

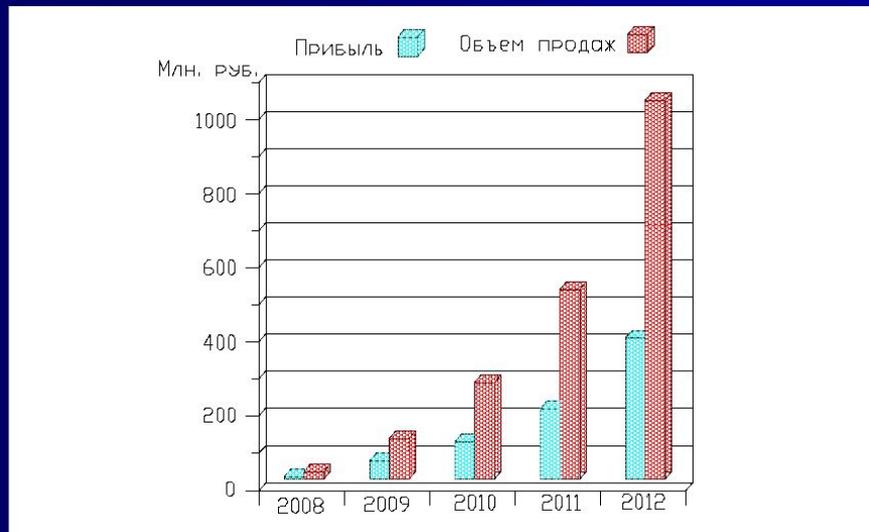
XII слайд «Объем продаж и прибыль»

ОБЪЁМ ПРОДАЖ И ПРИБЫЛЬ

Объём инвестиций – 16,5 млн. руб. Срок возврата инвестиций – 20 месяцев

Стоимость комплекса – 20 млн. руб.

Прибыль от продажи комплекса – 10 млн. руб.



Столбиковая диаграмма, прогноз на 5 лет

Стоимость оборудования. Прибыль с единицы продажи

Всего 8:00
Слайд 0:40

Формат презентации

XIII слайд «Этапы развития проекта»

Поэтапное инвестирование дает лимитирование рисков

Состав
этапа

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

Объем
инвестиций

Этап	Объем инвестиций, млн. руб.	Срок реализации
Доработка экспериментального образца	4,0	6 месяцев
Разработка конструкторской документации, подготовка и начало производства	10,5	12 месяцев
Начало продаж, опытно-промышленная эксплуатация установочной партии серийных образцов (3 шт.)	2,0	12 месяцев
ИТОГО:	16,5	30 месяцев

Сроки
реализации
этапов

Всего 8:40
Слайд 0:40

Формат презентации

XIV слайд «Бизнес-модель»

Взаимодействие автора, инвестора, производителя и заказчика

БИЗНЕС - МОДЕЛЬ

Вложения
в проект

Создание
компании

Вложения
в проект

Промышленный
аутсорсинг

Всего 9:10
Слайд 0:30



Формат презентации

XV слайд «Предложение для инвестора»

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

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

- Объем необходимых инвестиций в проект 16,5 млн. руб.
- Срок возврата инвестиций 20 месяцев
- Предоставление прав на использование интеллектуальной собственности на основе неисключительной или исключительной лицензии (предмет переговоров)
- Доля владельца интеллектуальной собственности в прибыли – 25 %

Вложение в проект инвестора

Вложение в проект автора

Всего 9:40
Слайд 0:30

Условия взаимодействия

Формат презентации

XVI слайд «Спасибо за внимание!»

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

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Просьба задавать вопросы

Контактная информация:

(495) 781-53-89

info@russba.ru

www.russba.ru

Ф.И.О., контактная информация

Всего 10:00
Слайд 0:20

В заключении

Какова цель презентации перед инвестором?!

Ознакомить с проектом?

НЕТ!

Привлечь инвестиции?

НЕТ!

Продать себя! Заставить поверить в себя как успешного менеджера, изобретателя, инициатора проекта!

Спасибо за внимание!

Тел.: (495) 781-53-89

info@russba.ru

www.russba.ru