



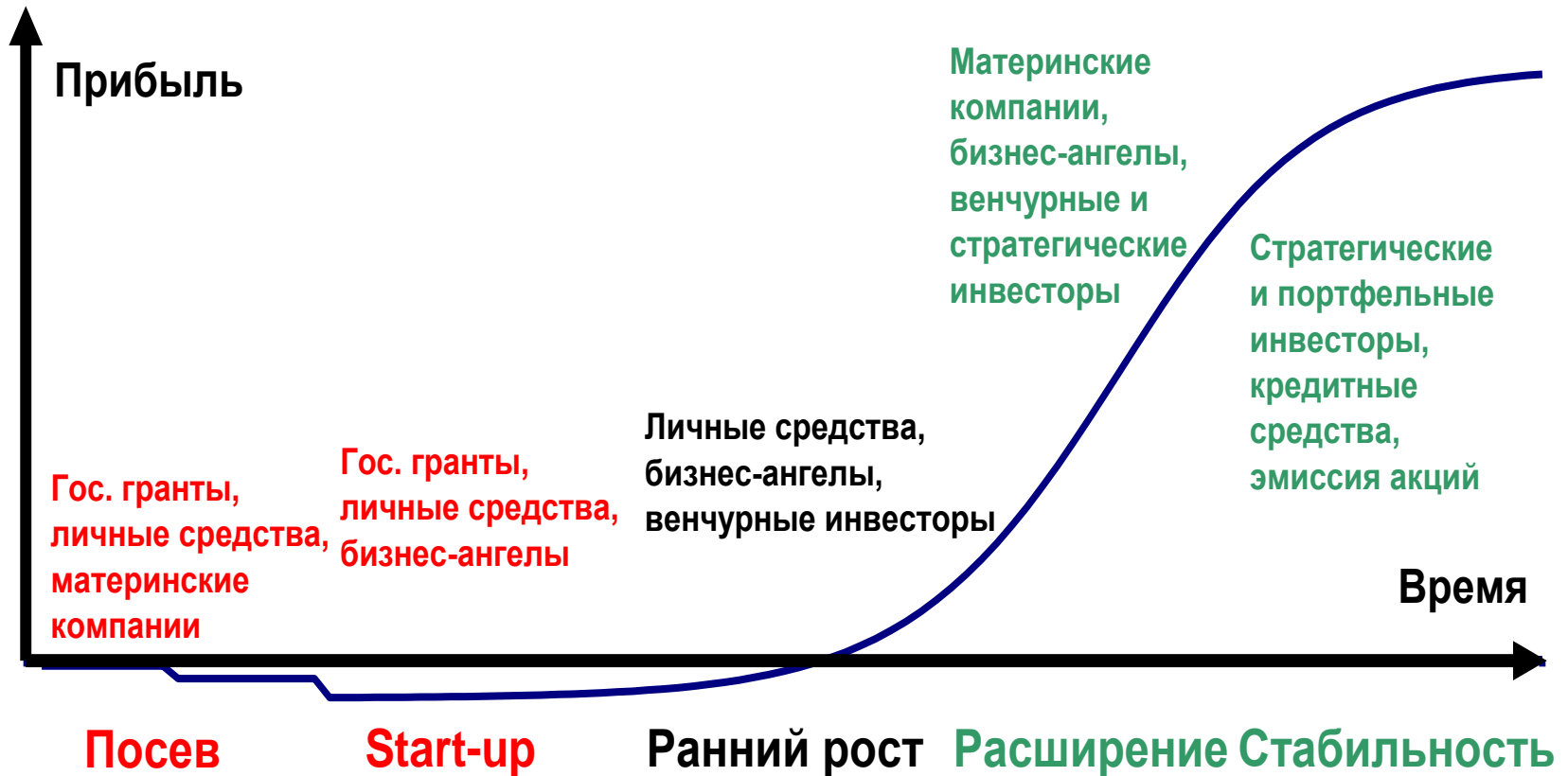
Как правильно сделать
презентацию стартапу

Содержание:

1. Этапы развития инновационных проектов
2. С чего начать презентацию?
3. Структура презентации
4. Оформление
5. Финальные советы

№	Название этапа, русский термин	Название этапа, английский термин	Содержание этапа	Источники финансирования
1	Посевной	Seed	Есть новая идея	Государственные гранты, личные средства, материнские компании
2	Стартовый	Start up	Есть прототип продукта. Формируется компания.	Государственные гранты, личные средства, бизнес-ангелы
3	Начальное расширение	Early expansion, first-stage financing	Начались продажи новых продуктов или услуг.	Личные средства, бизнес-ангелы, венчурные инвесторы
4	Быстрое расширение	Expansion, rapid growth	Быстрый рост выпуска и продаж, компания приносит прибыль.	Материнские компании, бизнес-ангелы, венчурные и стратегические инвесторы
5	Подготовка к продаже	Mezannine	Подготовка к IPO или продаже стратегическому инвестору	Стратегические и портфельные инвесторы, кредитные средства
6	Этап ликвидности, ВЫХОД	Exit	IPO, МВО или поглощение стратегом	Стратегические и портфельные инвесторы, кредитные средства, массовые инвесторы

Основные инвесторы на разных этапах развития инновационных проектов



С чего начать?

1. Цель
2. Аудитория
3. Структура
4. Оформление

Презентация для инвестора это
10 слайдов

1. Описание

Многие из венчурных инвесторов на западе считают, что если вы не можете объяснить свою идею в 140 символов (или около того) - вы сами не понимаете, что вы делаете.

2. Проблема

Зная своего клиента - вы знаете его проблему. И вы знаете, как вы можете решить его проблему. Четкое описание вашего клиента и какой-то проблемы является ключевым в убеждении инвесторов, что они (ваши клиенты) будут действительно готовы платить деньги.

Желательно выстроить логическую цепочку: целевая аудитория (у вас может быть несколько категорий) - краткое описание - проблема.

3. Решение

Описали проблему - опишите решение.

Какую проблему (одну, простую и актуальную) решаете вы с помощью вашего бизнеса?

4. Бизнес-модель

Бизнес - модель - это схема вашего бизнеса. Она показывает, откуда вы получаете деньги и куда их тратите. Лучше всего бизнес модели выглядят в виде диаграмм с рисунками и стрелочками и простыми пояснениями. Это клиент, он платит вот за то-то. Это рекламодатель, он платит так-то. Это - мой поставщик, у меня такие-то взаимоотношения. Ну и так далее.

5. Рынок

Ну а теперь покажите рынок - а именно совокупность всех, у которых есть проблема, которую вы решаете.

- статистика. Ищите независимые и достоверные источники.
- оцените рынок в правильной метрике.
- не будьте супер оптимистичны.

6. Конкуренция

Поймите - кто **НАСТОЯЩИЙ** ваш конкурент.

Специфика интернета такова, что географических границ практически не существует. Поэтому у вас и конкуренты могут быть глобальными.

В презентации конкуренцию лучше всего описывать через таблицу, где вы сводите всех своих конкурентов, а также их краткое описание (размер, функционал, сильные / слабые стороны и прочее). Поставьте свой сервис в эту же табличку - и всем будет видно чем вы отличаетесь от своих конкурентов.

7. Прогнозы / Бюджет

- нужно более менее четко понимать, как вы рассчитываете зарабатывать в течении этого года
 - нужно детальное (и точное) понимание по вашим расходам - операционным и капитальным вложениям. Можно ошибиться по доходной части, но по расходной ошибаться нельзя.
 - если вы ищете деньги от инвестора - вы **АБСОЛЮТНО ТОЧНО И ДЕТАЛЬНО** должны знать сколько вам нужно.
- Разбейте по траншам. Сумма, срок, куда, результат от освоения каждого транша

8. Продвижение

- Вы знаете своего целевого клиента и своих пользователей. А теперь подумайте, как вы до них доберетесь и сделаете так, что они о вас узнают. Для этого нужно понимать, что ваши пользователи (и / или клиенты) любят, что смотрят и слушают, а также куда ходят.
- Желательно делать логическую привязку: целевая аудитория - каналы продвижения. Каналы продвижения могут быть сгруппированы по типам, например - "социальные сети", "оффлайн каналы", "партнерская сеть".

9. Текущий статус

Покажите, на какой стадии вы сейчас находитесь.

Постарайтесь по возможности более точно определить ваши ключевые этапы и даты.

Упрощенная цепочка развития продукта:

- прототип
- закрытая бета
- открытая бета
- запуск

Табличка с датами или сетевой график (диаграмма Ганнта) и показать, где вы сейчас находитесь.

10. Команда

Инвесторы иногда больше смотрят на команду, чем на их идею.

Здесь нужно понимать несколько важных моментов.

- Один в поле не воин.

- Сбалансированная команда. В мире нет ни одного человека, который был бы одинаково хорош и в технологиях, и в продажах, и в маркетинге, и в финансах, и в стратегическом мышлении.

Оформление

Постараюсь быть предельно кратким.

- Шрифты.

Шрифт не менее 16, и старайтесь использовать более простые шрифты - без засечек

- Не перегружайте слайды текстом.

Когда вы показываете текст, то вся аудитория начинает читать и просто игнорирует то, что вы говорите. Старайтесь использовать картинки, символы, схемы и таблицы.

- Способ презентации.

Если презентация демонстрируется через проектор

- то фон должен быть темным, а шрифт - светлым.

Советы:

- Чем проще - тем безопаснее
Сохраните презентацию в простом формате - старой версии .ppt или в .pdf - тогда гарантированно откроется на любом компьютере.
- Репетируйте!
- Заранее изучите зал
- Копии
- Будьте готовы продолжать несмотря ни на что
- Будьте честны
- Будьте заметны

По вопросам сотрудничества:

Председатель стартап сообщества:

Константин Горожанкин

konstantin@gorozhankin.com

PR-директор

Анна Осипова

annaoss.media@gmail.com