

УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ



ПОДГОТОВКА К ЗАЩИТЕ
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ

АННА ЗУЕВА



ТЫ - ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Главные вопросы для оратора



?

Главные вопросы для оратора



- ЗАЧЕМ?
- КОМУ?
- ЧТО?
- КАК?

ЗАЧЕМ?



KOMY?



ЧТО?



- **Постарайтесь в одном предложении сформулировать ИДЕЮ / СУТЬ вашего бизнеса!**

Обязательно сообщите, если

- есть патенты,
- уникальные технологии!

Проблема



- 1) Какую проблему решает Ваш проект, или какую потребность удовлетворяете, в чем актуальность?
- 2) Какие ниши не заняты?
- 3) Что упустили конкуренты?
- 4) В чем суперидея?

Решение проблемы



- 1) Как решаете проблему?
- 2) Экраны, фотографии, видео - докажите, нарисуйте, продемонстрируйте как будет если этого еще нет.
- 3) Демо-образцы продукта, либо использования услуги.

РЫНОК



- 1) Кто наши пользователи, клиенты, «портрет» их?
- 2) Сколько их?
- 3) Какой темп роста рынка? Как Вы определили, что есть рост потребности Вашего продукта/услуги?

Бизнес-модель



- 1) Как будем зарабатывать?
- 2) Как строим маркетинг?
- 3) Какие каналы продвижения проекта и продукта/услуги используем?
- 4) Кто целевая аудитория?
- 5) Кто может стать Вашим партнером?

Финансовая модель



- 1) График доход/расходов при запуске бизнеса, и через 1, 3, 5 лет?
- 2) Рентабельность проекта?
- 3) Какие основные риски, и как Вы «страхуете» их?
- 4) **Запрос на инвестиции** - сделайте предельно конкретное предложение для инвестора!
- Что вам нужно для того чтобы проект состоялся?
- Что у вас уже есть из того что нужно?
- На что будет потрачен грант?

Команда



- 1) Кратко о себе, команде (если есть)?
- 2) Зоны ответственности каждого?
- 3) Советники/консультанты?
- 4) Уникальные специалисты?
- 5) Предыдущие достижения?

Конкуренты



- 1) Кто прямые конкуренты?
- 2) С кем еще конкурируем?
- 3) Какие у Вас отличия?
- 4) В чем уникальность (почему должны брать Ваш продукт/услугу, почему именно у Вас а не у конкурентов, чем можете доказать (подтвердить, аргументировать))?

Планы роста и перспективы проекта



- 1) Фазы развития проекта?
- 2) Планы маркетинга?
- 3) Планы роста команды?
- 4) Сложно ли повторить проект?
- 5) Возможно ли тиражировать модель Вашего проекта? Есть ли потенциал для франшизы?

КАК?



- 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 сугубо научные термины. При острой необходимости использования термина дайте его расшифровку.
- Упрощайте форму подачи материала, делайте содержание максимально доступным для слушателей.

Требования к оформлению слайдов



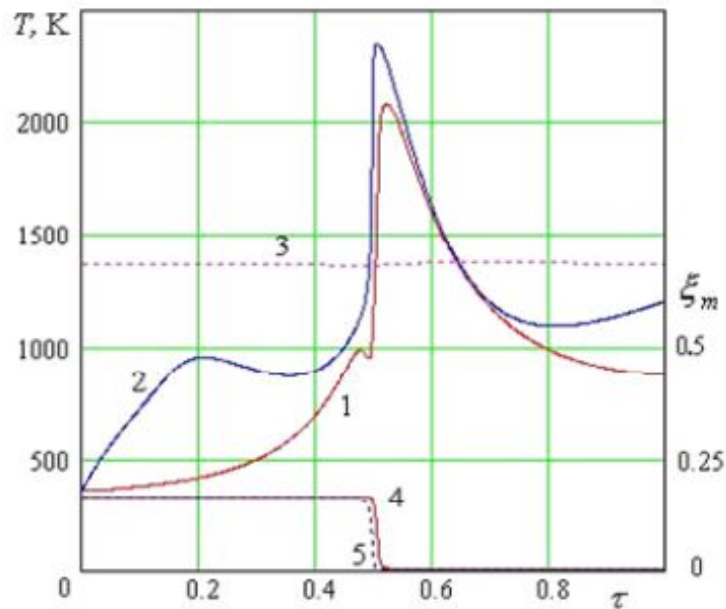
- Слайды должны отражать все значимые стороны проекта – **опорные точки** выступления, задавать **логику**, помогать слушателям **структурировать** информацию, делать ее **наглядной**.
- Структурируйте информацию из каждого ключевого раздела по отдельным слайдам.
- Максимальное упрощение информации на слайде, изложение только основных принципов. Материал на каждом слайде должен быть усвоен слушателями **за 40-60 секунд**.

Как делать не следует

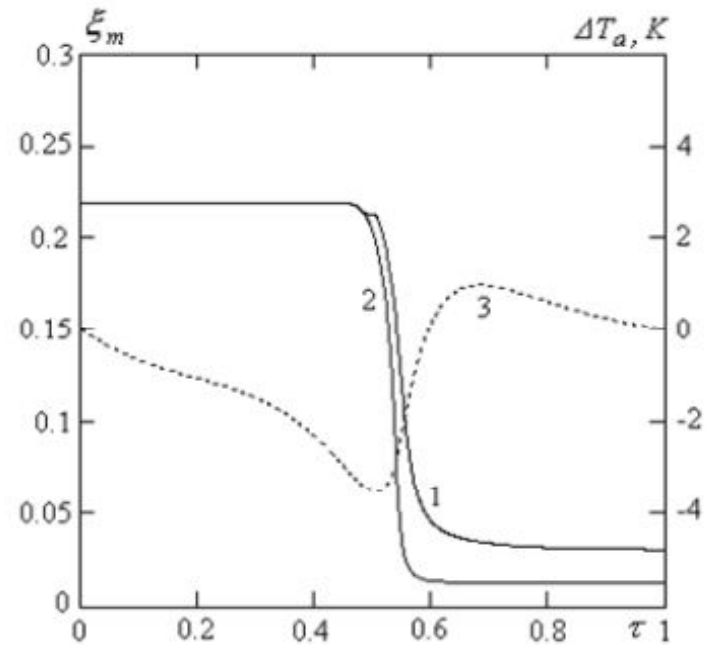
Матрица рисков проекта

| Описание рисков | Оценка | Ответные действия |
|--|---------------|---|
| Качество управления | Выше среднего | При организации проектирования и производства применение стандартов проектного менеджмента |
| Риски проектирования и разработок | Выше среднего | Привлечение к работе профессиональных разработчиков, тщательная контрактная работа, страхование. |
| Риски недостижения планируемых объемов продаж | Средние | Планируемые объемы продаж значительно ниже потенциального рынка «София»; соотношение цена-качество изделий «София» превосходит такие же параметры инструментов с высоким брендом; раннее начало контрактной работы; возможность стимулировать продажи гибкой системой цен, страхование. |
| Риски утраты технологии производства материала | Выше среднего | Защита интеллектуальной собственности по системе РСТ (7 патентов в 7 странах). |
| Риск утраты технологии производства скальпелей | Выше среднего | Экранирование отдельных процессов, контроль доступа Узкая специализация производственного персонала |
| Риск поставок поликристаллического материала для производства кристаллов | Средние | Диверсификация источников сырья, относительная стабильность цен на протяжении ряда лет |
| Квалификация производственного персонала | Средние | Производство не является трудоемким, значительная часть процессов не требует высокой квалификации. Предполагается осуществлять качественный отбор персонала, проводить обучение, создать хорошие условия труда и оплаты. |
| Экологические риски | Низкие | Технологии экологически чистые и безотходные. Следование международным экологическим стандартам. |

Как делать не следует



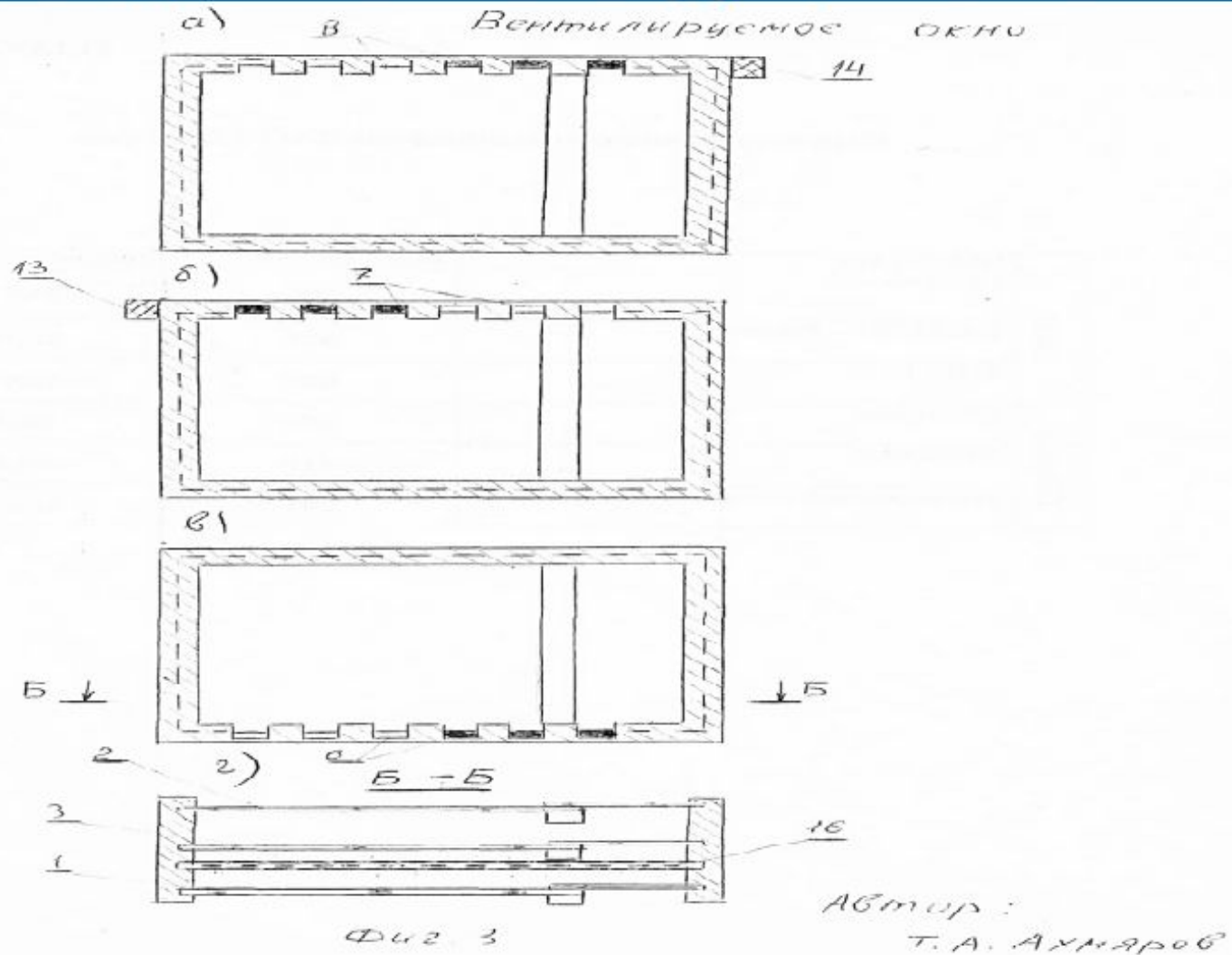
The temperature dynamics in the cylinder (1), inside (2) and on the surface (3) of the HA. 4,5 – the methane concentration



The methane concentration dynamics in the cylinder (1), inside (2) of the HA. 3-the temperature of HA

Как делать не следует

Раздвижная конструкция окна



Как делать не следует

Проект, технология и продукты «София»


В течение нескольких лет был создан особый материал «София», который идеально биосовместим с тканями человека и обладает наилучшими качествами для производства из него хирургических инструментов.

Организовано и успешно запущено опытное производство **хирургических скальпелей «София» многократного использования с лезвиями из биосовместимого наноматериала «София» различного профиля международного стандарта.** Проект обеспечен полным пакетом необходимых документов.

Материал «София», способ его производства и изделий из него защищены патентами в 7-ми странах мира, включая Германию, Великобританию, США и Сингапур.

Дальнейшие этапы проекта – это разработка и внедрение производственных технологий на базе материала «София» и широкая коммерциализация продукта.

Планируется производство промышленных партий изделий 12-ти профилей с поэтапным расширением каталога профилей этих инструментов и увеличением объемов производства по мере роста рынков.



Как мотивировать себя что-то делать?

Да никак, оставайтесь в жопе!

Артеми́й Лебеде́в

Чего хотите Вы?



Возможно ли сделать мечту реальностью?

Мечта



↑
Желание



Цель



Подцель
Подцель
Подцель



План

Сделать...
Сделать...
Сделать...



Действия

Действия
Действи
я



Требования к оформлению слайдов



- Максимальное использование фото-, видео- и др. иллюстративного материала.
- Структурирование информации в форме таблиц, схем, графиков и диаграмм должно быть «читабельным».
- Основной шрифт: 20 – 40 кегль. Удобочитаемый шрифт без засечек, теней и т.п..
- Не более двух типов шрифта на презентацию, лучше один шрифт и 2-3 графических выделения.
- В оформлении максимум три основных цвета.
- Стиль оформления должен соответствовать сути презентации.
- Не используйте без необходимости анимацию.

Дополнительные материалы



- Распечатки бизнес-плана
- CD с материалами по проекту (презентация, бизнес-план, содержимое сайта, фото- и видеоматериалы)
- Рекламные материалы (брошюры, буклеты, каталоги)
- Распечатки презентации в форме выдачи
- Копии отзывов экспертов, потребителей или потенциальных покупателей о продукте
- Визитные карточки

Во время выступления сообщите о наличии дополнительных материалов с подробным описанием проекта!

Ваша подготовка



- Проведите хронометраж своего выступления.
- Если есть возможность, снимите выступление на видеокамеру с целью дальнейшего просмотра и работы над ошибками.
- По возможности попросите знакомых и друзей (людей, случайных в данной отрасли) посмотреть вашу презентацию.
- Убедитесь, что ваша устная форма подачи материала хорошо воспринимается аудиторией.
- Проконтролируйте: темп выступления, наличие слов-паразитов, громкость и четкость голоса, жестикуляцию и позу.