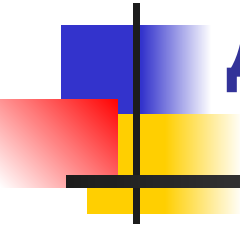


Первая презентация для инвестора





О чем нужно сказать

- Список слайдов
 - Название (титульный слайд)
 - Проблема
 - Решение
 - Ноу-хау (ключевая технология)
 - Бизнес-модель
 - Маркетинг и продажи
 - Команда
 - Финансовый план и ключевые показатели
 - Текущий статус, план-график
 - Контакты



Проблема

- What pain do you solve?
- Если проблем много - выбирайте главную
- Одна картина стоит тысячи слов
- Правильно фокусируйтесь и делайте акценты





Решение

- Как проект решает проблему
- Если есть очевидные способы решить ее по другому - напишите их
- В чем его уникальность (удобство) для пользователя





Ноу-хау

- В чем Ваше ключевое преимущество? Почему нужно инвестировать в ЭТОТ проект?
- На **ОДНОМ** слайде изложите **ОСНОВНЫЕ** моменты технологии



Бизнес-модель

- Как проект будет зарабатывать деньги?
 - Кто покупатели?
 - Что будем продавать?
 - В какой форме?
 - Расходы на продвижение, обслуживание?
- Срок окупаемости
- Возможный выход



Маркетинг и продажи

- Оцените реально Ваш рынок
 - Найдите свою целевую аудиторию
 - Китайская газировка
 - Логика расчета объема рынка - метод луковой шелухи
- Конкуренты
 - Кто ваши конкуренты?
 - Если Вы считаете, что у вас их нет - значит Вы чего-то не понимаете :-)





Команда проекта

- Инвестируют команду, а не идею
- Управленческая команда
 - Менеджер проекта
 - Предыдущие проекты
- Научная команда
 - Ведущий разработчик
- CEO, CTO, CMO, CFO...



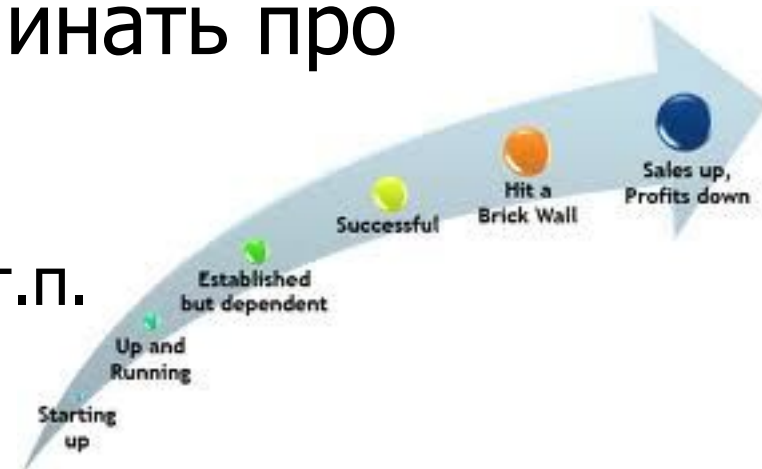
Финансовый план и ключевые показатели

- Покажите на что Вы берете деньги
- Плохой план лучше чем никакой - хотя бы табличка с диаграммой
- Включите основные показатели



Текущий статус и план-график проекта

- Покажите, что проект “живой”
 - Когда проект начался
 - Текущий этап
 - Ближайшая цель
 - Какие ресурсы есть в проекте - люди, деньги, оборудование, площади
- Не стесняйтесь упоминать про заемные ресурсы
 - Офис в НИИ
 - Собственные деньги и т.п.





Спасибо за внимание

- Контакты:
- Иван Иванов
- +7-XXX-XX-XXXX
- mail@mail.com