



ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Детские болезни стартапов



Я придумал клевою Идею!
Я ЦУКЕРБЕРГ!



Комментарии

- Гугл твой друг, ищи свою идею старательно по всем ключевым словам связанным с ней
- Смотри стартап агрегаторы
- Ищи на английском
- Делай это каждый месяц



Никому не расскажу, ведь украдут идею



Комментарии



- Побеседуй с целевой аудиторией
- Задай вопросы людям из этой области



- Хорошая идея стоит 10\$



- Оформи первую презентацию своей идеи

Не нашел конкурентов!



Комментарии

- Плохая идея - её уже делал кто-либо, но отказались по разным причинам: нет рынка, не выгодно, не целесообразно.



ИЛИ

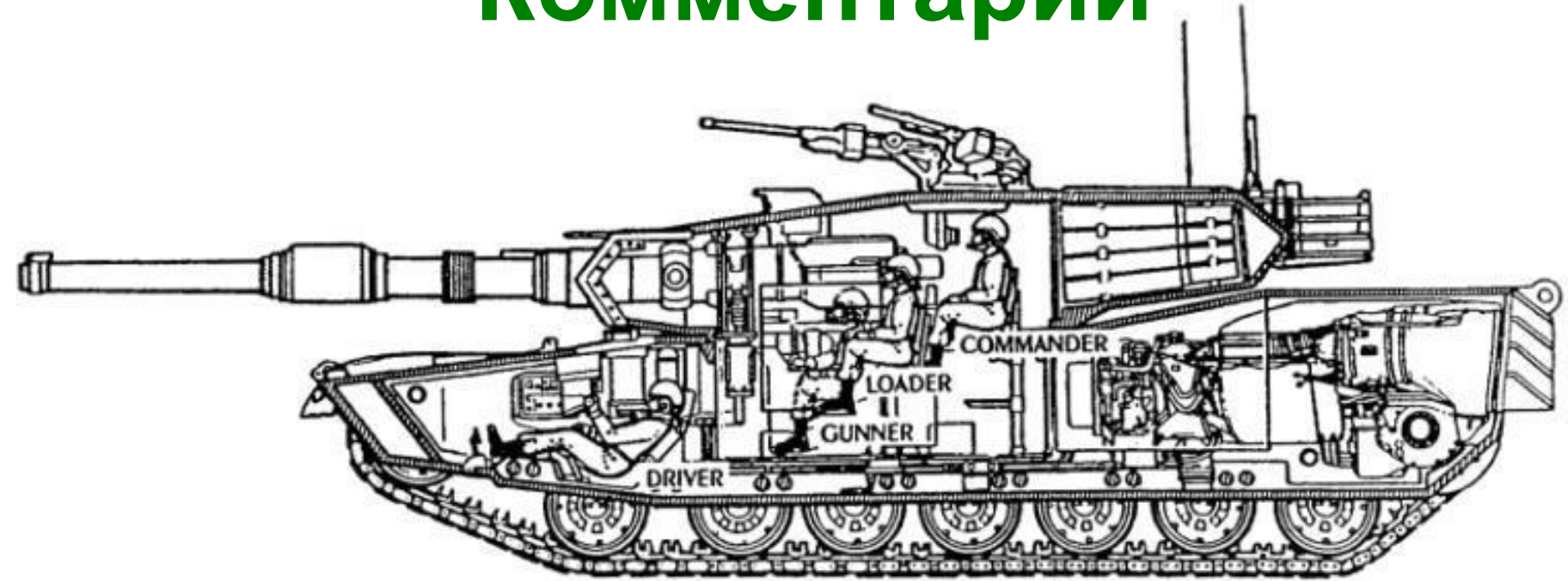


- Ты придумал действительно что-то новое и стоящее!

Теперь мне нужно много денег, офис, зарплата, сотрудники



Комментарии



- Нужна команда единомышленников
- Эффективность каждого важнейшее условие
- Люди готовы работать за идею (Но не очень долго)

Чтобы получить инвестиции, нужно
ОБЯЗАТЕЛЬНО иметь рабочий прототип



Комментарии

- Деньги можно привлечь под карандашный рисунок с идеей и презентацию



- Программы финансирования проектов (один минус – требует много документов и времени)



- Самые простые первые инвесторы - знаменитые три F (Family, Friends & Fools)



Синдром отличника
(Все должно быть идеально, делать все по максимуму)



Комментарии



- Делай только основное
- Иногда люди сосредотачиваются на фишках. В итоге фишка есть, а готового проекта нет



- Тот самый энтузиазм и горящие глаза



Зачем эти стартап-тусовки
(я уже и так все хорошо рассказываю)



Комментарии



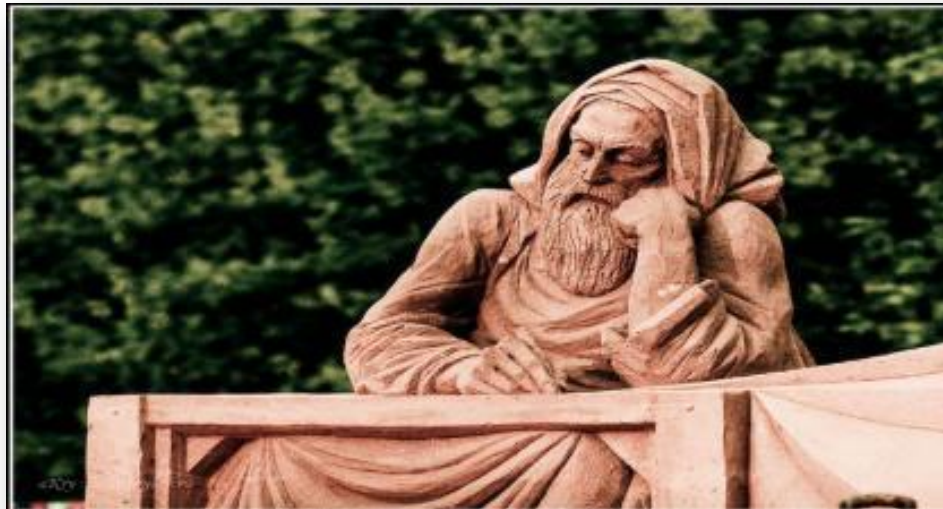
- Презентуйтесь везде и всем, оттачивайте умение презентации
- Ранжируйте выступления по важности эвентов
- Это должен делать самый яркий в вашей команде
- Еще больше людей узнает о вас



Я нашел заинтересованного инвестора!

Ура!

Теперь нужно переписываться и ждать!



Комментарии



- Общайтесь с 10 ками инвесторов и ведите их катало



- Частники быстрее чем фонды, фонды умнее чем частники.



- После первого предложения сообщите, что у вас уже есть предложения другим инвесторам

Дяденька Инвестор, дай денежку!



Комментарии



- Не инвестор нужен тебе, а ты ему. Научи себя думать так
- Позиционируйся так, что ты даешь ему шанс выгодно вложить свои де

- Не переигрывайте и не врите (люди это чувствуют и видят)



Я очень умный и сам все сделаю



Комментарии



- Старайтесь искать самых лучших в области, с которой соприкасаетесь
- Управление (общение с лидерами крупных компаний сходных с вашей по области
- Экономика (просчет бизнес модели, использование инвестиционных денег в развитии вашей компании etc.)
- Юриспруденция (оформление вашей будущей сделки

Я стесняюсь, вокруг все такие крутые и успешные



Комментарии

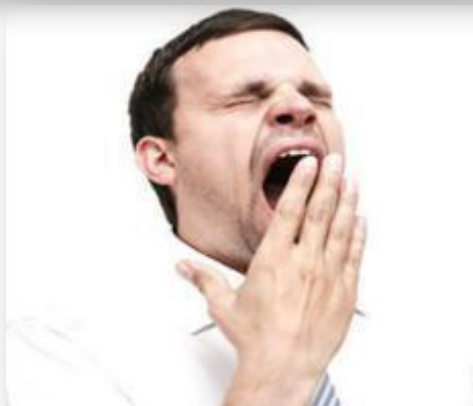
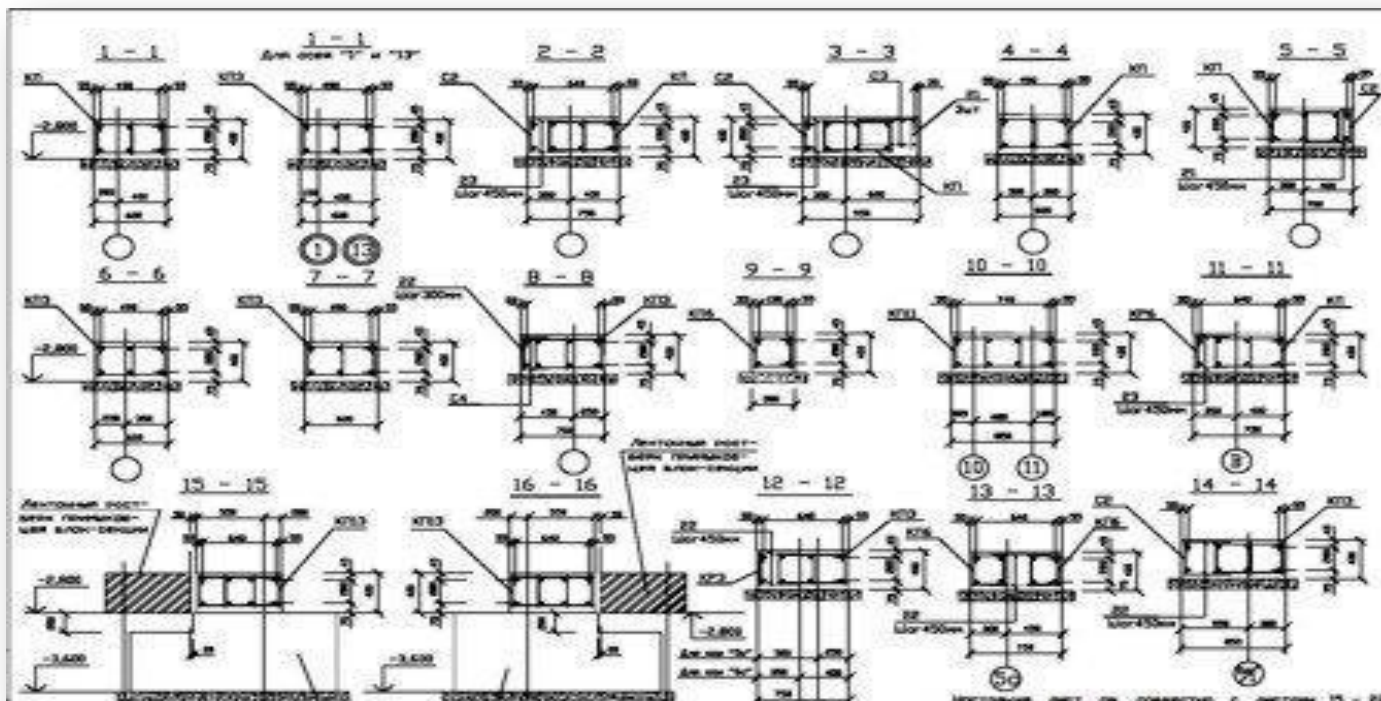


- Звоните и пишите всем, кто вам нужен
- Используйте общих знакомых



- Подходите напрямую
 - Не стесняйтесь делать это несколько раз
-
- Если вам страшно что-то делать, это точно надо делать!
 - Это такие же люди как и вы

Я сделал очень умную подробную презентацию



Комментарии

- Продавайте себя такими, какими вы будете через пару лет

• Сейча
с



- Яркая и понятная презентация о том какими вы будете завтра

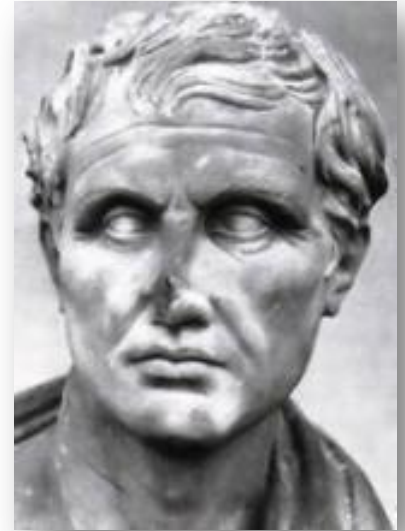
• Завтра



- Четко давайте понять: сколько и зачем денег вам нужно

Они способны, потому что думают так.

Вергилий



Продолжение следует...