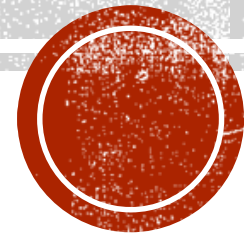


ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ.

Владимир Коровин



О ЧЕМ ПОГОВОРИМ

- Презентация. Цели и их реализация.
- Наполнение. Смыслы.
- Оформление.
- Выступление. Тайминг. Питч. Эмоция.





ЦЕЛЬ ВАШЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ?



ЦЕЛИ

Определите и скорректируйте подачу

- Привлечение денег
- Продажи (привлечение клиентов)
- PR. Инфоповод
- Поиск партнеров
- Поиск сотрудников/ расширение компетенции
- Отчетность



АКЦЕНТЫ

Сделайте акцент с учетом цели презентации

	Продукт. Описание, проблема- решение	Текущий статус/ трекшен/ роадмап	Бизнес- модель	Рынок	Конкурененты	Команда	Инвестиции
Отчетность	изменения	Трекшен за программу.	изменения	изменения	изменения	изменения	изменения
Поиск денег	ЦА, подтверждение	скорость	подтверждение	Достижимый, достаточный	Преимущество	компетенции, слаженность	заработок инвестора, риски
Продажи	Ца, цп	Доверие	Выгода	Позиционирование	Отличие	Контакт	Доверие
Команда	Для кого, почему	Стабильная, растущая ко	-	Перспективы (планами)	Сильные позиции на рынке	Бенефиты, кейсы успеха	Доверие, стабильность
Pr	Инновации	Динамика	Уникальность	Изменения	Уникальность		



VCs now spending less time on pre-seed decks



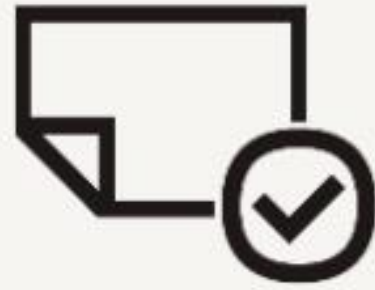
2021

2022

3:32 | **2:42**

↓24%

Overall VC time spent reviewing pitch decks



2021

2022

3:30 | **2:46**

↓20%

VC time spent on **successful** decks



2021

2022

3:50 | **2:13**

↓42%

VC time spent on **unsuccessful** decks

Times in mins:secs



Avg deck length (slides)

2021 2022

18.7 | **19**



Avg. investors contacted

2021 2022

69 | **60**



Avg. meetings set

2021 2022

39 | **52**



Avg. read time

2021 2022

3:32 | **2:42**

From first meeting to money in the bank

2021

36% of successful companies completed their raise in **6 weeks or less**

2022

25% of successful companies completed their raise in **6 weeks or less**

2021-22

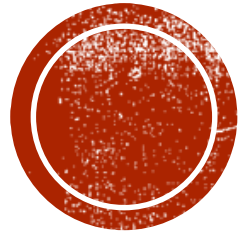
Avg. fundraising time
2021: 13.5 weeks
2022: 15 weeks



НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ УСПЕХА ДЛЯ ИНВЕСТОРА

- Вызывающий доверие лидер проекта
- Укомплектованная команда, способная выполнить заявленное
- Понятная модель бизнеса в идеале подтвержденная продажами
- Прозрачная финансовая картина. Текущие результаты объяснимы, а перспектива видна на 1-3 года вперед
- Приемлемый для инвестора уровень оценки
- Аргументированная политика управления рисками
- Убедительная перспектива роста
- Существует более одной разумной возможности выхода из бизнеса





СМЫСЛЫ

Начинайте со смысла, PowerPoint подождет

СНАЧАЛА БЫЛО СЛОВО

История о том, почему фаундеры занимаются этим проектом и будут заниматься им еще 10 лет...

Определить ключевые точки

1. О фаундерах. Прошлый релевантный опыт.
2. Трекшн. Выручка, пользователи и т.д. Если нет – воронка листа ожидания, результаты cusdtdev и т.п.
3. О возможностях на растущем рынке. Хорошо отвечает на вопрос «почему сейчас?».
4. Текущий статус. Что уже сделано, а не планируется сделать.

Расписать текстом. Формулировать на основе того, что уже сделано, а не того, что будет.

1. Кратко - выбранные сильные стороны.
2. Акцент на этих тезисах на остальных слайдах.

Дополнить картину

Проговорить питч, думая, что вы можете сейчас показывать, чтобы это было полезным дополнением к словам. Слайды.



ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ДО И ПОСЛЕ.

Отработайте каждый шаг



Начните
с вопроса
«Зачем?»



Продумайте
структуру
и историю



Усильте
историю
слайдами

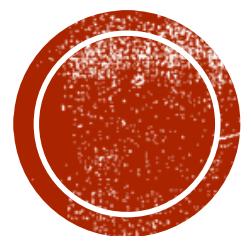


Репетируйте
и готовьтесь
к презентации

1. Сформулировать цели и метрики
2. Напишите питч-историю
3. Соберите фактуру
4. «Набросайте скелет»

5. Дизайн на основе шаблона + питча + «скелета»
6. Репетиция. Репетиция. Репетиция.
7. Выступление
8. Что потом?

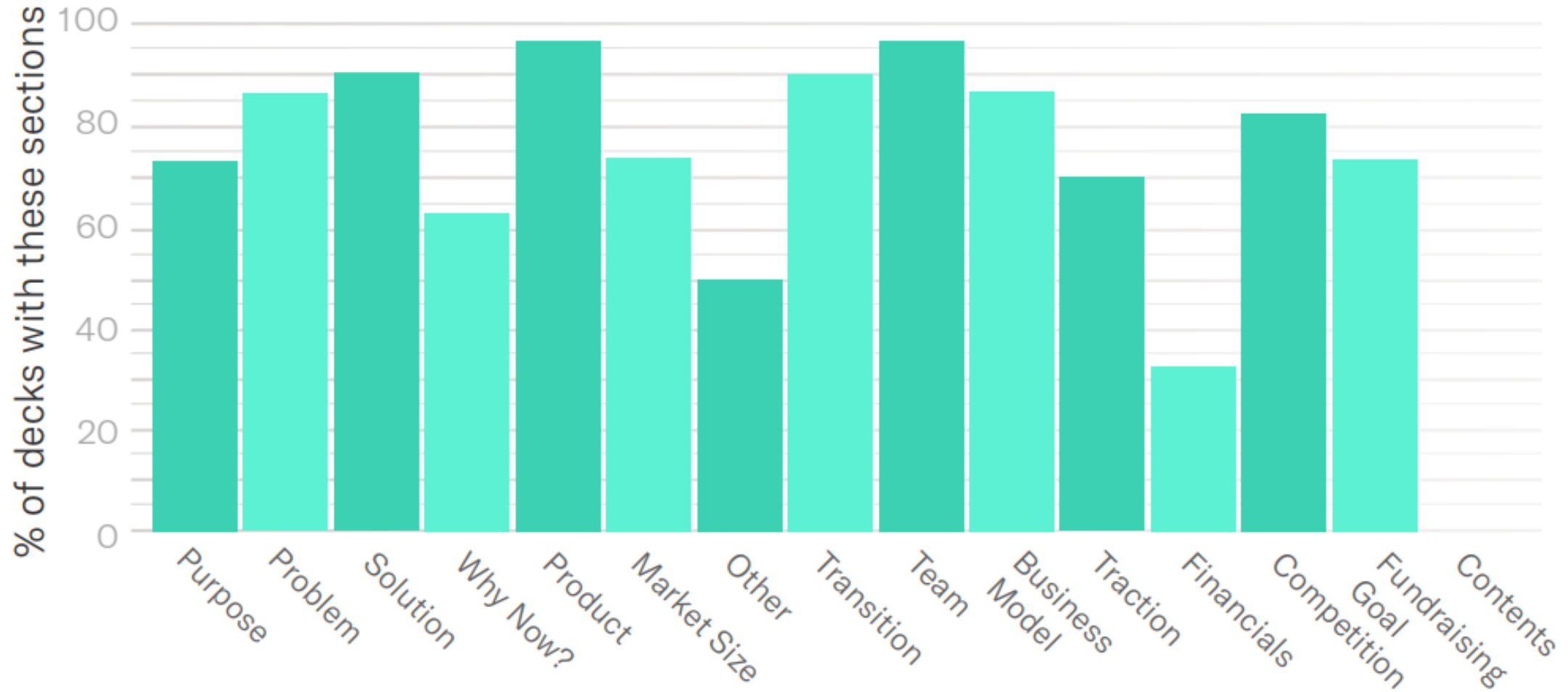




СТРУКТУРА

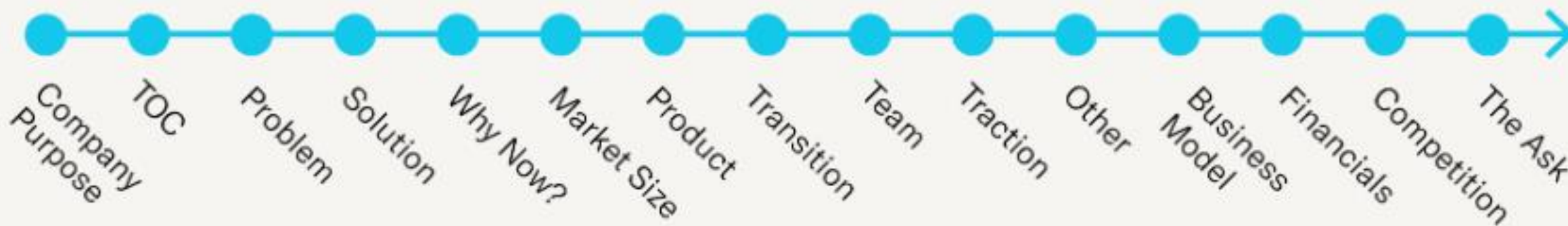


СТРУКТУРА. ВНИМАНИЕ.



УСПЕШНАЯ ИНВЕСТ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Slide order of successful decks



КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Лого/название проекта и заявление, захватывающее внимание.

! Возможная структура: Мы делаем проект (название), помогающий пользователям (описание аудитории) решать проблемы (формулировка проблемы) при помощи (технология и секретный соус).



АКТУАЛЬНОСТЬ

! Вводный слайд погружение в проблематику. Акценты на отрасли, ее особенностях, актуальности в мире и России. Почему именно нужно сейчас заниматься проектом, финансировать его. Цифры. Почему задача не решалась без ИИ



ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РЕШАЕТЕ

ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОГО КЛИЕНТА

ОПИШИТЕ ПРОБЛЕМУ, С КОТОРОЙ СТАЛКИВАЕТСЯ
КАК СЕЙЧАС РЕШАЕТ ПРОБЛЕМУ
СТОИМОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

! Кратко расскажите о вашем клиенте, сегменты. Акцент на проблеме, которую решает проект. Покажите важность проблемы в цифрах. Что именно и сколько теряет



РЕШЕНИЕ

ОПИШИТЕ КАК ВАШ ПРОЕКТ РЕШАЕТ ПРОБЛЕМУ.
СХЕМА РЕШЕНИЯ КРУПНЫМИ БЛОКАМИ (КАК ЭТО РАБОТАЕТ)

ПРИВЕДИТЕ ПРИМЕР РЕАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
СЕРВИСА/ПРОДУКТА

! Рассказ о продукте. Рекомендуется дополнить схемой работы. Описание технологии. Разрабатываемое решение. Обязательно сделать акцент на использование ИИ (дата сет, нейросеть и т.п.). Описать научную новизну, для претендующих на грант



ПОЧЕМУ СЕЙЧАС?

! Опишите «окно возможностей». Почему нужно принимать решение быстро



РЫНОК

ОБЪЕМ

ДИНАМИКА

ЛОКАЛЬНЫЕ / ГЛОБАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

КОНКУРЕНЦИЯ НА ЛОКАЛЬНОМ / ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ / ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНТОВ

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ / КЛИЕНТЫ С ДОСТУПОМ К ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

МОДЕЛЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ КОРРЕКТИРОВКИ

! Покажите расчет емкости рынка для вашего продукта в ₺ или \$. Покажите как изменяется рынок (растет, стагнирует, динамика, какие факторы влияют на него).

Не забывайте указывать ссылки на источники.



ПРОДУКТ

СЛОЖНОСТЬ ПОВТОРЕНИЯ

БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВХОДА КОНКУРЕНТОВ (НАСКОЛЬКО ОНИ
ПОЗАДИ)

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ВНЕШНИХ ТЕХНОЛОГИЙ / ЛЮБЫЕ
ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ

СТРАТЕГИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ (КТО КЛИЕНТЫ)

Опишите ваш продукт. Как работает. В идеале на примере, демонстрация



ТРЕКШН

ТЕКУЩИЕ И ПРОГНОЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ
(КОМУ ЕЩЕ ТАКОЕ УДАЛОСЬ)

BURNRATE / RUNRATE / LTV ВСЕ КЛИЕНТЫ / LTV НА ОДНОГО КЛИЕНТА / ARPU / DAU / MAU / ЕТС
КЛЮЧЕВЫЕ ДРАЙВЕРЫ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ (РОСТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ) В ЗАВИСИМОСТИ ОТ БИЗНЕС-
МОДЕЛИ
ВОЗМОЖНОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Опишите текущие показатели бизнеса. Метрики. Успехи. Помните – главное скорость.



КОНКУРЕНТЫ

! Краткий анализ (параметры) прямых и косвенных конкурентов. В чем отличие того, что собираетесь сделать/делаете, ваша сильная сторона.



КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ / БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

ЦИКЛ ПРОДАЖ

СРЕДНИЙ ЧЕК

ЭКОНОМИКА!!

LTV / SAC / ARPU / CHURN / WORKING CAPITAL / INTEGRATION AND SALES COSTS

СОПУТСТВУЮЩИЕ ПРОДУКТЫ (ВОЗМОЖНОСТЬ КОРРЕКТИРОВКИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ) +

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НОВЫХ СЕГМЕНТОВ

! Коммерциализация, планы по выводу на рынок после создания продукта (объем продаж, подтвержденный расчетом и письмами)

Приведите модель монетизации – бизнес-модель, стоимость, средний чек, каналы продвижения.



КОМАНДА

ОПЫТ КОМАНДЫ В ОТРАСЛИ
ОПЫТ КОМАНДЫ В УПРАВЛЕНИИ
МАРКЕТИНГОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
РЕКОМЕНДАЦИИ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ
ПРЕДЫДУЩИЕ ВЫХОДЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ!

! Покажите состав команды – какие компетенции закрыты. В рассказе сделайте акцент на наиболее ярких, ценных членах команды, их достижениях).

Ответ на вопрос «почему это звездная команда и у нее все получится?»



ЗАПРОС

ОБЪЕМ ТРЕБУЕМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАСХОДОВАНИЯ

ПРОГНОЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНВЕСТИЦИЙ

ПЛАНОВЫЙ ЗАРАБОТОК ИНВЕСТОРА И КАК (СТРАТЕГИЯ)

! Если нет запроса на инвестиции может быть другой запрос – партнерство, технологии и т.п.



CALL-TO-ACTION

КОНТАКТЫ

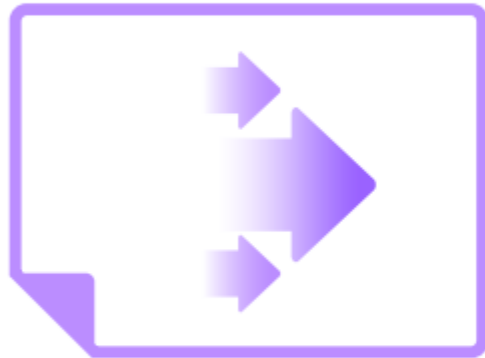
! Слайд резюме выступления. Приведите ссылки на сайт, контакты



ГЛАВНЫЕ СЛАЙДЫ

Recipe for success: The 4 key slides

The first 4 slides in your seed deck



Company
Purpose



Problem

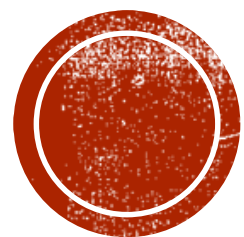


Solution



Market Size





ОФОРМЛЕНИЕ



БАЗОВЫЕ ПРАВИЛА

Правило 10-20-30

- Не более 10 слайдов;
- Продолжительность не более 20 минут;
- Шрифт не мельче 30.

Правило 555

- 5 слов в предложении
- Не более 5 предложений на слайде
- Не более ... текстовых слайдов подряд



ПИТЧ vs ОТПРАВКА



LAAN CARE APP - BEST CLINICAL LABS AT THE COMFORT OF YOUR HOME AT ANY TIME



KEY SERVICES

- Certified health consulting
- Fast and discrete lab testing
- Health monitoring
- Supplements and individual recommendations



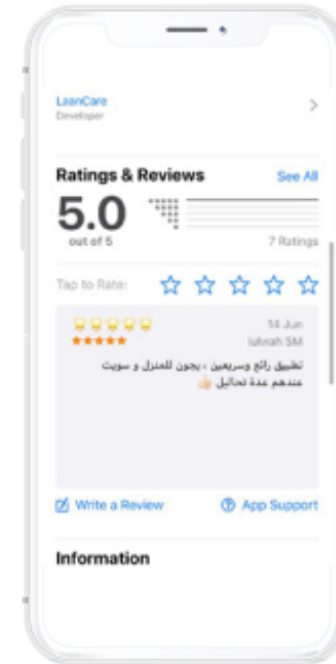
BUSINESS MODEL

- Discounts from suppliers + mark up
- In-app advertising
- Monthly packages subscription

LAAN CARE APP HAS 5 STAR RATING

“Great app and fast service, they came to my house and have done couple of tests”

Lulwah s



CURRENT RESULTS

1st MONTH TRACTION

460

downloads

30%

retention

290

orders

\$35K

revenue



ПИТЧ vs ОТПРАВКА

Число клиентов малого
и микробизнеса, млн



ОДИН СЛАЙД- ОДНА МЫСЛЬ



1	2	3	4	5	6	7	
Welcome #1 "We know work is unhealthy"	Welcome #2 But this app helps	What's bugging you? select Tired (Sad) Fat Anxious	Dashboard with focus on TOP with (Bubble) info	Tap into Focus page -> See how to improve (exercises)	Back to dash -> take survey	Simple 1-screen survey	Dash updated with next focus
ONBOARDING	SKIP REGISTRATION, DECIDE TO TEST FIRST	PERSONALIZATION: SELECT A FOCUS TO WORK ON	DASHBOARD: SELECTION OF EXERCISES	LEARN MORE ABOUT FIRST EXERCISE	AFTER EXERCISE: "I COMPLETED IT AND FEEL ..."	RECEIVE FIRST REWARD	OPTION TO DOUBLE REWARD FOR SIGNING UP (1-TIME ONLY)
FINDS BOX ON DESK, DOWNLOADS APP	ONBOARDING WITH EXPLANATION OF WORKPLACE PROBLEMS; QUICK SIGN IN	USER PICKS ONE FOCUS, GETS "QUICK WIN" TIP	APP MAIN SCREEN SHOWS REMINDER OF THIS TIP	USER TRIES EXERCISE, TELLS THE APP WHEN IT'S COMPLETE	APP SHOWS STATS + REWARD POINTS, USER SEES WHAT BENEFITS HE CAN UNLOCK	APP INVITES USER TO INPUT MORE INFO TO TAILOR EXERCISES SPECIFICALLY	USER COMPLETES SURVEY AND SEES WEEKLY EXERCISE PLAN WITH REWARD POINTS



Главное

в заголовке



АКЦЕНТИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ

Как с помощью
контекстной рекламы
выйти на премиальную
аудиторию

Тренды и приёмы
2019-2020 г.



АКЦЕНТИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ

Как с помощью
контекстной рекламы
выйти на премиальную
аудиторию

Тренды и приёмы
2019-2020 г.



АКЦЕНТИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ

Пример портрета «премиальной»
аудитории

- Доход: от 300 тыс.руб. в месяц
- Образ жизни
 - недвижимость от 15-20 млн.руб. в Москве
 - авто от 3-5 млн.руб
 - рестораны – чек от 5 тыс.руб
- Возраст от 25 лет



АКЦЕНТИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ

ЖД перевозки дешевле, чем авиа,
и быстрее, чем по морю

	Расстояние, км	Транзитное время, дни	Стоимость	Выброс CO ₂
 Авиа	6 400	3-4	\$\$\$	Высокий
 ЖД	6 800	16-18	\$	Низкий
 Морские	22 000	40-45	\$\$	Высокий



АКЦЕНТИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ

ЖД перевозки дешевле, чем авиа,
и быстрее, чем по морю

	Расстояние, км	Транзитное время, дни	Стоимость	Выброс CO ₂
 Авиа	6 400	3-4	\$\$\$	Высокий
 ЖД	6 800	16-18	\$	Низкий
 Морские	22 000	40-45	\$\$	Высокий



АКЦЕНТИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ

Что удалось:

- Вырасти в 2 раза



Объем продаж

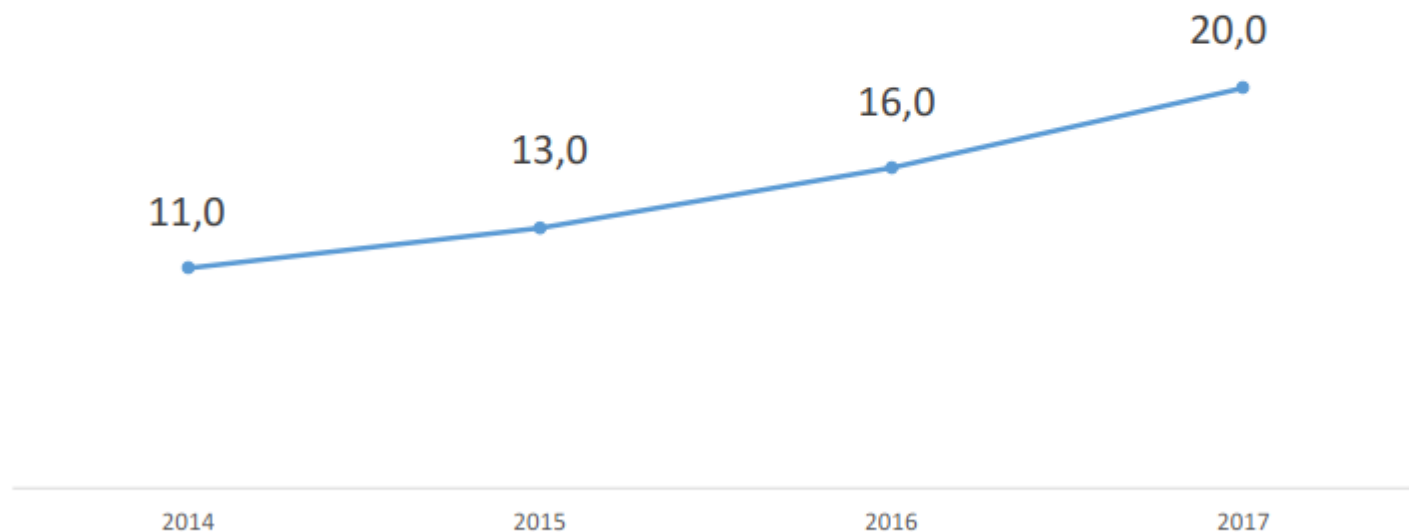


100%



АКЦЕНТИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ

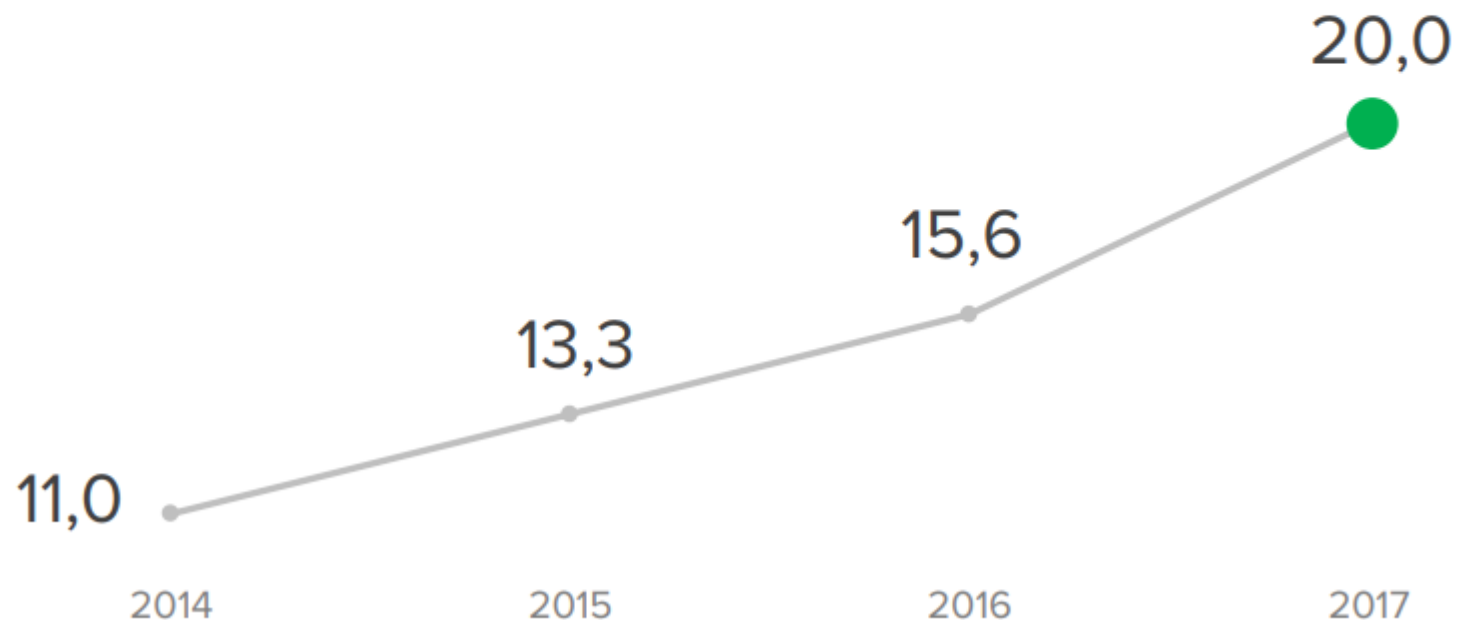
За 4 года нам удалось
увеличить оборот продаж **в 2 раза**



АКЦЕНТИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ

За 4 года нам удалось
увеличить оборот продаж **на 82%**

ед.изм.



ФОКУС

ЦВЕТ

Один кроме
белого/чёрного

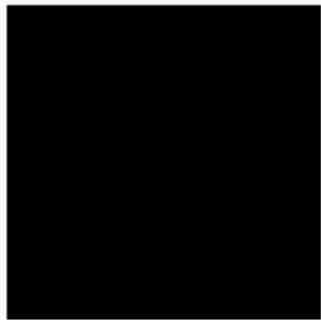
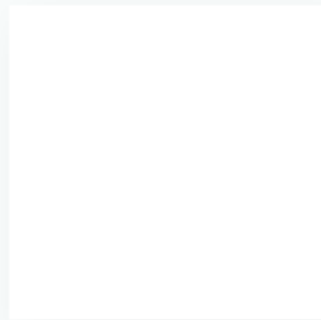
РАЗМЕР

Крупнее –
значит важнее

ШРИФТ

Жирный /
Нормальный / Тонкий

ЦВЕТОВАЯ ПАЛИТРА



Белый и чёрный

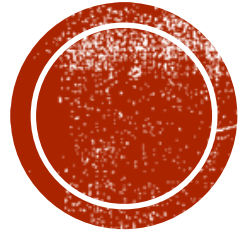
Не больше 2-х акцентов



ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ

- МИНИМУ ТЕКСТА – ТОЛЬКО СУТЬ
- СЛОЖНЫЕ ВЕЩИ/ ПРОЦЕССЫ ПОКАЗЫВАЕМ В ВИДЕ ИНФОГРАФИКИ
- ЛУЧШЕ ИКОНКИ ЧЕМ КАРТИНКИ
- НЕ БОЛЬШЕ 3-Х ЦВЕТОВ НА ВСЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ
- НЕ БОЛЬШЕ 2-Х ШРИФТОВ НА ВСЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

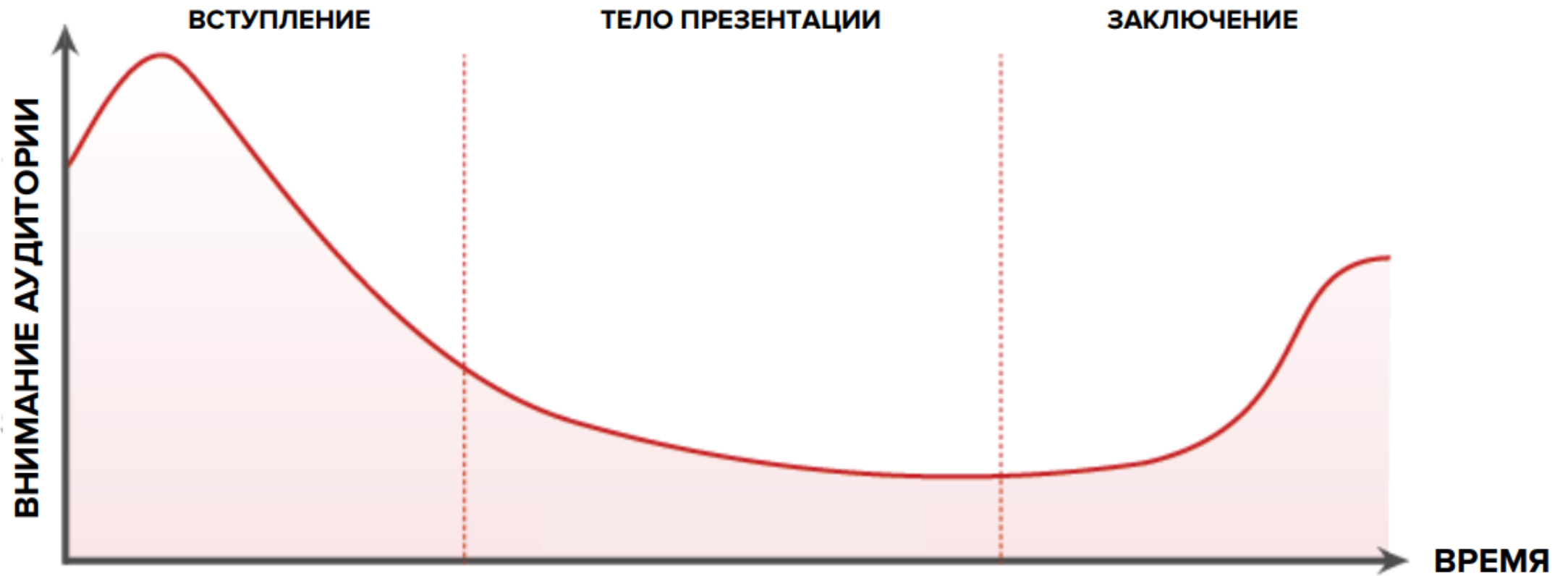




ВЫСТУПЛЕНИЕ



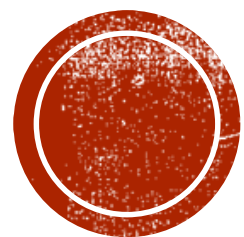
УПРАВЛЕНИЕ ВНИМАНИЕМ



ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА

- Не читайте
- Дополните питч историями
- Отрепетируйте
- Подумайте о возможных вопросах заранее (appendix)
- Не перегружайте
- Строго соблюдайте тайминг
- Будьте честны
- Не говорите «я не знаю»
- Проверьте интернет соединение и все тех моменты
- Будьте открыты к обратной связи
- Не бойтесь критики





ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ

ЧТО ЕЩЕ ДОЛЖНО БЫТЬ?

Позаботьтесь о документах для следующего шага заранее

- Тизер. One-page pitch
- Инвестиционная презентация
- Фин модель
- Продающая презентация (оффер)
- Бизнес-план
- Дата рум



ШАБЛОНЫ, ПРИМЕРЫ

- Примеры презентаций
- Примеры тизеров (operager)
- Шаблоны



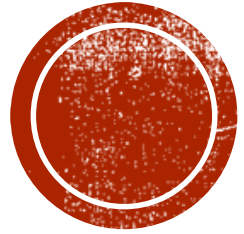
НУЖНА ПОМОЩЬ? ВОПРОСЫ?

Напишите korovin@apit.ru, если хотите получить дополнительную обратную связь.

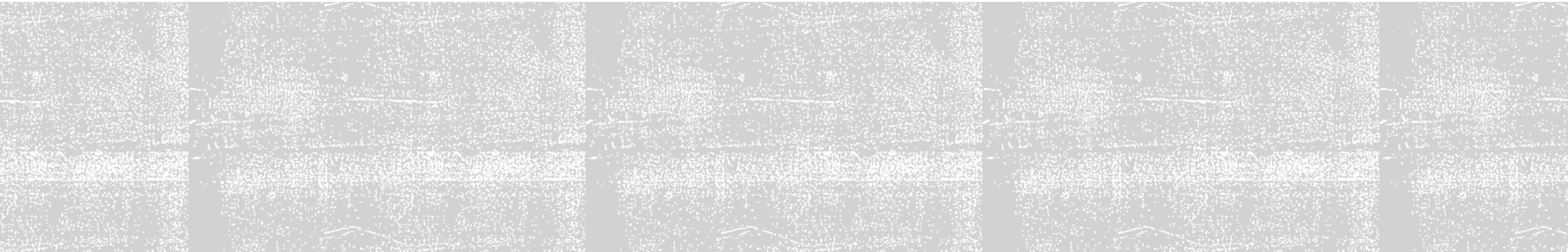
Владимир Коровин

[https://t.me/Vladimir P Korovin](https://t.me/Vladimir_P_Korovin)





ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



ПРОГРАММЫ ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

<http://www.sliderocket.com/>

<http://prezi.com>

<http://xplainto.me>

<http://www.apple.com/ru/iwork/keynote/>

<http://www.haikudeck.com>

<http://www.powtoon.com>

<http://www.mindomo.com/help/presentation.htm>

<https://www.canva.com>

<http://slid.es>

<https://github.com/hakimel/reveal.js>

<http://www.sparkol.com>

<http://www.projeqt.com>

<https://present.me/content/>

<http://www.emaze.com>

<http://www.visme.co>

МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

[PitchApp Sk - iTunes](#)

[PitchApp Sk - Google Play](#)

ummoapp.herokuapp.com



ПИКТОГРАММЫ

ПИКТОГРАММЫ

<http://thenounproject.com>

<http://thepngproject.com>

<http://www.iconsdb.com>

<http://iconmonstr.com>

<http://entypo.com>

<http://picol.org/index.php>

<https://www.iconfinder.com>

<http://www.flaticon.com>

<http://icons.marekventur.de>

<https://useiconic.com/open/>

<http://fortawesome.github.io/Font-Awesome/>

<http://www.aegeank.com/sketchactive/>

ПАТТЕРНЫ

<http://thepatternlibrary.com>



КАРТИНКИ

<https://www.goodfreephotos.com>

<http://ru.depositphotos.com>

<http://www.dreamstime.com>

<http://www.istockphoto.com>

<http://www.shutterstock.com>

<http://www.airpano.ru>

<http://www.morguefile.com>

<http://www.wylio.com>

<http://worldimages.sjsu.edu>

<http://www.imagebase.net>

<http://photos8.com>

<http://animalphotos.info/a/>

<http://compfight.com>

<http://ru.fotopedia.com>

<http://www.sxc.hu>

<http://search.creativecommons.org/?lang=ru>

<http://inspirationhut.net/high-resolution-textures...>

<http://www.corbisimages.com>

<http://pixabay.com>

<http://unsplash.com>

<http://www.freestockphotos.biz>

<http://www.stockphotosforfree.com>

<http://www.gettyimages.com>

<http://www.morguefile.com>

<http://www.sxc.hu>

<http://www.gratisography.com>

<http://ru.dollarphotoclub.com>

<http://clip.dn.ua>

<http://www.zastavki.com>

<http://29a.ch/sandbox/2011/neonflames/>

[Книжные иллюстрации XVII, XVIII и XIX веков](#)



РАБОТА С ТЕКСТОМ. ШРИФТЫ

ШРИФТЫ

<http://www.fontsquirrel.com/>
<http://www.google.com/fonts>
<http://ru.fonts2u.com/index.html>
<http://digmast.ru/fonts>
<http://www.myfonts.com>
<http://fontfabric.com>
<http://www.fontov.net>
<http://vk.com/shrift>
<https://vk.com/fontsforfree/cyrillic>
<https://vk.com/basefonts>
http://www.ph4.ru/fonts_fonts.ph4
<http://allfont.net/>
<https://www.behance.net>
<http://www.abstractfonts.com>

ШРИФТЫ

<http://webfont.ru/category/#all>
<http://free.type.org.ua/ru/>
http://www.xfont.ru/cyrilic_fonts
<http://infogra.ru/typography/besplatnye-kirilliche...>
<http://www.fonts-online.ru/fonts/cyrillic>

РАБОТА С ТЕКСТОМ

<http://stopslov.net>
<https://glvrd.ru>
<http://www.artlebedev.ru/tools/typograf/>
<http://online.orfo.ru>
<http://orfogrammka.ru>
<http://www.typograf.ru>



ИНФОГРАФИКА. ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

ИНФОГРАФИКА

<http://www.duarte.com/diagrammer/>
<http://infogr.am/>
<http://infogra.ru/>
<http://www.informationisbeautiful.net/>
<http://visual.ly>
<http://thisisindexed.com>
<http://think.withgoogle.com/databoard/>
<http://piktochart.com/>
<http://creatly.com/>
<http://www.easel.ly/>
<https://www.draw.io/>
<https://caco.com/lang/en/>
<http://www.johngrimwade.com>
<http://vizualize.tumblr.com>
<http://edwardtufte.ru>

ИНФОГРАФИКА

<http://juanvelascoblog.com>
<http://bost.ocks.org/mike/>
<http://www.fastcodesign.com/section/infographic-of...>
<http://infosthetics.com>
<http://d3js.org>
<http://www.visage.co/>
<https://spritesapp.com>

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ДАННЫХ

<http://labs.juiceanalytics.com/chartchooser/index....>
<http://www-958.ibm.com/software/data/cognos/manyey...>
http://www.visual-literacy.org/periodic_table/peri...
<https://dataviz.cafe>



ИСТОЧНИКИ ВДОХНОВЕНИЯ

<http://www.ted.com>

<http://graphicriver.net/>

<http://thingsorganizedneatly.tumblr.com>

<http://thisisindexed.com>

<http://noteandpoint.com/>

<http://dribbble.com>

<http://keynoteuser.com/resources/>

<http://www.jumsoft.com/keynote-themes/>

<https://www.keynotestore.com/free>

<http://www.keynotepro.com>

<http://www.pitchenvy.com>

