Финализация презентаций

Базовые принципы

Наличие презентации

Финансовая модель

Привлечь внимание инвестора

На чём может заработать инвестор, объём рынка, объём рынка, кому можно продать, конкуренты.

Наличие хорошего инвестиционного тезиса (Elevator Pitch). Мы делаем Х, чтобы мог Y, сделать Z.

Изучение портфеля инвестиционной компании.

Сформулировать и выучить наизусть.

Проблема

Должна быть чётка сформулированная проблема.

Формулирование проблемы в терминах клиента.

Убедиться, что эту проблему необходимо решать.

Решение

Не обязательно знать детали решения.

Три галочки: забирать, обрабатывать, отдавать.

Команда

Представить команду и рассказать о её сильных сторонах.

Показать её существующие работы. Определить роли (для встречи с инвесторами, продавцы, бизнес-аналитики).

Презентовать команду как единый кулак.

Бизнес

Бизнес-модель на которой можно получить выгоду.

Union-экономика – сколько надо на привлечение клиента, и сколько этот клиент принесёт в качестве клиента.

Привлечь внимание

Сформулировать проблему

Презентовать решение

Презентовать команду

Показать потенциальный рынок и конкурентов

Презентовать бизнес модель

Поиск шаблонов для презентаций.

Как разговаривать с инвесторами.