



ПРЕЗЕНТАЦИЯ проекта - это больше, чем продажа, так как при правильной постановке задачи **презентации** она может способствовать росту эффективности *бизнес-проекта* или

[инвестиционного проекта](#)

в период подготовки к ней, а также структурированию многих ответов, возникающих в процессе подготовки

ПРЕЗЕНТАЦИИ

Главная цель **ПРЕЗЕНТАЦИИ бизнес-проектов** и бизнес-планов - это логичное убеждение инвесторов в реальной конкурентоспособности проекта на основе расчетов и последовательного обоснования его эффективности. Успешная

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

и представление *инвестиционных проектов*

считается многими менеджерами компаний-лидеров настоящим искусством. Но этому искусству можно и нужно обучаться. Можно определить следующие типичные ошибки

ПРЕЗЕНТАЦИИ

и способы их предотвращения.

В условиях конкуренции между *инвестиционными проектами* за привлечение инвестиций на наиболее выгодных условиях точная и эффективная **презентация инвестиционных проектов** и бизнес-планов может определяющим образом повлиять на судьбу проекта.

Российские системы подготовки кадров в этом отношении разделяются на две, как правило, крайние группы.

В одних **ПРЕЗЕНТАЦИЯ** является центральной частью подготовки, на которой сосредоточено все внимание в ущерб содержанию. Главное - эффектно представить любую, пусть даже самую ненадежную и непродуктивную, [биз](#)
[нес-идею](#), чтобы инвестор на нее «клюнул». Ни о каких серьезных проработках и методах расчета проектов при этом нет и речи, а проекты крайне примитивны и нежизнеспособны. В других учебных программах, наоборот, **ПРЕЗЕНТАЦИЯ** считается чем-то несущественным, важнее знать сложные методы расчетов, представление же проекта - это дело третьестепенное.

Но обе крайности неверны.

Презентация проекта - это один из ключевых моментов на начальном этапе переговоров, когда потенциальный инвестор решает, стоит ли ему участвовать в Вашем проекте или нет.

ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОЕКТА – основные цели

Главная цель **презентации проекта** или бизнес-плана - это короткое структурированное изложение основных разделов проекта, обоснование его жизнеспособности и конкурентоспособности, расчет эффективности и прибыльности *бизнес-проекта*

Таким образом, в центре внимания должна быть конкурентоспособность проекта, а его представление и **ПРЕЗЕНТАЦИЯ** - это не попытка продажи любой ценой своих идей, а логичное, последовательное и эффективное доказательство преимуществ представляемого проекта по сравнению с другими.

Оперирование наилучшими показателями *инвестиционного проекта*, старательный обход всех возможных зон риска, психологическая «обработка» инвестора уводит проект, инвестора и самих разработчиков в область будущих глубоких разногласий и конфликтов, потерь финансов, времени, перспектив дальнейшего сотрудничества. Серьезные расхождения неизбежно начнутся, когда вдруг выяснится, что реальные показатели эффективности гораздо ниже

презентационных

, фактическая доходность инвестиций совершенно не удовлетворяет инвестора, ряд условий не соблюдается, а многие факторы неверны. В результате неудачной

презентации

инвестиционный проект

будет либо вообще не начат, либо досрочно прекращен, либо вместо стратегического сотрудничества с инвестором будет краткосрочное взаимодействие и поиск нового инвестора. Но при этом разработчики и собственники проекта теряют главное - свой имидж, историю своих удачных проектов, репутацию, что всегда в деловом мире имело важное значение для привлечения инвестиций.

Опыт показывает, что вторая цель - установление стратегических долгосрочных отношений с инвесторами - должна быть всегда во главе угла разработчиков и собственников проекта, если они хотят получить крупные прибыли от него и высокую доходность. Это означает отчетливое понимание, того, что инвестор выступает не только как источник инвестиций, но и мощный источник формирования положительной или негативной репутации и имиджа разработчиков и собственников [ИНВЕСТИЦИОННОГО проекта](#)

Третьей целью **эффективной презентации** должно быть установление обстановки взаимного доверия, открытости и доброжелательности взаимодействия с инвесторами на всех [этапах развития проекта](#), обеспечение его доступа ко всей необходимой информации, предоставление возможности влиять на ход *инвестиционного проекта*, в успехе которого он заинтересован не менее, чем разработчики и инициаторы проекта.

Только после того, как собственники проекта определились с указанными стратегическими целями взаимодействия с инвестором, можно переходить к этапу построения плана взаимодействия с инвестором и проведения **ПРЕЗЕНТАЦИИ**.

Прежде чем выступать с представлением *инвестиционного проекта*, следует по возможности тщательно изучить свою аудиторию, потенциальных инвесторов. Часто приходится видеть, как эти

презентации

проходят, мало чем отличаясь от заурядных рабочих совещаний в компаниях. В сочетании со стрессом выступающего, негативный эффект

ПРЕЗЕНТАЦИИ

может быть поразительным.

Эффективная презентация и представление *инвестиционных проектов*, как и проведение важных переговоров, считается одним из главных профессиональных навыков успешного менеджера. Этим навыкам можно и нужно обучаться.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

- это не выступление на рабочем совещании, она имеет свои особенности и тонкости, нарушение которых оборачивается для компании потерей инвесторов и, соответственно, остановкой проекта в большинстве случаев.

Дефицит инвестиций компании в условиях рынка отражает неумение ее менеджеров эффективно представлять *инвестиционные проекты*. В первую очередь это отражение непонимания ее руководства, что в рыночных условиях инвестиции достаются тем, кто более подготовлен к конкуренции на рынке, а для этого нужно готовить свой персонал на уровне и даже лучше конкурентов.

Хороший способ подъема инвестиционной конкурентоспособности компаний, но крайне редко встречающийся в наших компаниях, организация внутренней конкуренции между *инвестиционными проектами*

, их

ПРЕЗЕНТАЦИИ

внутри компании.

ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ и как избежать ошибок

Можно определить следующие типичные ошибки **презентации** и способы их предотвращения. Эти принципы обязательно нужно учитывать при разработке и проведении **эффективных презентаций**

Презентации и их следствия

Способы их предупреждения

Потенциальная аудитория не изучается, не продумывается характер доведения точной информации

В результате выступление безадресно, информация большей частью не доходит до инвесторов

В зависимости от состава аудитории следует изменять характер подачи информации. Темп и громкость

Помимо подчеркивания смысла, они необходимы, чтобы переводчик успел перевести сложные термины

Выступлению не предшествует управление презентацией в результате выбранный «естественный» темп

Разрушается имидж менеджеров компании, и в целом создаются неблагоприятные выводы об уровне

Это негативное восприятие в дальнейшем трудно изменить.

Каждой презентации инвестиционного проекта должна предшествовать

Необходима целенаправленная подготовка презентации по проведению (доклад, подготовка

Выступление не сопровождается временным графиком изложения вопросов и расстановкой их

В результате главная информация не доходит до инвестора, а второстепенные данные ему малозначимы

Одна из главных ошибок - это доклад с точки зрения собственных интересов, например «Нам нужны инвестиции»

Практически всегда пренебрегают рисками проекта и не находят нужным объяснить, в чем гарантии

ПРЕЗЕНТАЦИЯ теряет смысл, так как главная цель - доведение объективной информации

Докладу должен предшествовать тщательный отбор смысловых блоков информации, отвечающих интересам инвестора

- предельно краткое наименование сути проекта, продукта
- краткое описание объекта инвестирования, его потенциала и проблем развития
- сущность предлагаемого инвестиционного проекта, его основные характеристики
- риски проекта и способы их минимизации
- механизм защиты интересов инвестора и его инвестиций
- рыночные перспективы проекта и возможные выгоды для инвестора при дальнейшем сотрудничестве

Пренебрежение к оформлению своего доклада слайдами, буклетами, видеоматериалами, демонстрацией

Информация слабо воздействует на инвестора, создает у него впечатление о слабой подготовке

ПРЕЗЕНТАЦИЯ обязательно должна сопровождаться иллюстративными

Зарубежным инвесторам целесообразно вручить материалы с краткой характеристикой преимуществ

Инвестору представляют данные только о проекте, но ничего не говорится о команде менеджеров

Все эти варианты показывают, что менеджментом проектов в компании не владеют.

Инвестиции доверяют конкретным людям, объединяемым в команды по управлению проектом. Е

Важно помнить, что самые лучшие проекты много раз становились неудачными из-за слабой под

Поэтому готовая команда квалифицированных менеджеров, владеющих методами и технологиями

Закрытость информации по проекту и объекту инвестирования. Инвесторы не любят иметь дел

Сотрудничество с инвестором будет тем успешнее, чем яснее вы сможете показать, что готовы к