



У каждого [автора бизнес-проекта](#) на определенном этапе развития возникает вопрос - как подать и представить свой *стартап* так, чтобы убедить инвесторов вложить в него деньги?

[Инвестиционный проект](#) необходимо представить потенциальным инвесторам: венчурным инвесторам или бизнес-ангелам так, что бы у них не осталось сомнений в правильности решения по финансированию проекта. Для проведения **эффективной презентации**

Вы обязательно должны тщательно заранее подготовиться. Отличной основой для подготовки

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИИ**

может служить

[резюме проекта](#)

Известно, что публичное выступление являет собой главный человеческий страх (после страха смерти, конечно), а если делаешь это перед профессиональными инвесторами, которые имеют возможность претворить твою идею в жизнь, то тут можно вовсе пасть духом.

Подать *стартап* так, чтобы инвестор согласился профинансировать *инвестиционный проект*, нелегко. Это умение, которое приходит со временем путем проб и ошибок.

Джим Пулкарно, исполнительный директор бизнес-школы IMD, член преподавательского состава раскрыл несколько секретов проведения успешной **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИИ**

Представляем Вам 10 советов по проведению **эффективной БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИИ**, которые основаны на наблюдениях г-на Пулкарно за презентациями выпускников бизнес-школы IMD по программе MBA (Master of Business Administration) своих идей реальным венчурным компаниям в Кремниевой долине. Большинство этих встреч закончились успешно.

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 1**

Помните, это не корпоративная *презентация*. Времени в обрез, и, если Вы не завоюете внимание аудитории первыми тремя слайдами, они тут же полезут в свой iPhone проверять сообщения Twitter.

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 2**

Сразу переходите к делу. Что делает Ваш продукт? Что Вам необходимо в плане финансирования? Почему это может быть интересно им? Кроме продукта нужно *презентовать* и его потенциальные возможности. Они должны ясно обрисоваться уже к третьему слайду. Может быть, не в подробных деталях, но в общем смысле. Объясните инвесторам, почему сейчас не стоит отвлекаться на Twitter.

«Все 13 лет, что я наблюдал выступления в Кремниевой долине, меня всегда поражало следующее: основываясь на прекрасной визуальной *презентации*, опытные инвесторы узнавали о компании за пять минут больше, чем предприниматели им рассказывали устно. Как? Они брали понятные, недвусмысленные факты, которые представлял им предприниматель, и сравнивали их с тысячами других *стартапов*

». Презентация знакомых и ясных образов приводит к великолепным результатам.

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 3**

Расскажите историю. Причем расскажите ее так, чтобы она понравилась и Вам, и слушателям. Для этого нужно немного знать о людях в зале, их опыте, что они любят, что не любят, во что они вкладывали деньги ранее, и каковы будут первые их три вопроса. Небольшого усилия и интернета достаточно, чтобы узнать все необходимое. В противном случае это лишь продемонстрирует отсутствие уважения к Вашим потенциальным партнерам.

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 4**

*Презентация* - это не состязание. Вы будете испытывать стресс, инвесторы могут быть грубыми, но все это ради четкого понимания фактов, а если Вы не обладаете способностью донести эти факты, инвесторы будут задавать вопросы снова и снова, и в конечном счете уровень стресса и напряжения будет расти. У инвесторов, как правило, нет цели унижить Вас - им просто нужно знать, стоит ли эта история того, чтобы пересказывать ее своим партнерам, и может ли она оправдать их финансовые вложения.

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 5**

Будьте уверены в себе, но осторожны и подготовлены. Хорошо известно, что предприниматели слишком часто самоуверенны и определенно «слепы» в отношении недостатков своих идей. С другой стороны, доказано, что способность источать уверенность во время *презентации стартапа* жизненно необходима и способна привлечь средства.

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 6**

Вскрывайте противоречия. Думая о будущем своей идеи, например о том, что с ней станет через три года, разберите схему в обратном хронологическом порядке. Если Вы хотите чего-то достичь через три года, что может (или должно) случиться за этот период? Включите эти размышления в историю, которую Вы продаете инвесторам. Им необходимо знать, как Вы рисуете дорогу к прибыли и/или ликвидности.

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 7**

Не будьте слишком многословны и описательны. Этот пункт основывается на совете №1. Показывайте и Ваше страстное желание реализовать идею, и понимание того, как именно она будет реализовываться.

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 8**

*Презентуйте* большую мысль. Да, все советуют Вам говорить «наши цифры предварительны ... не будем замахиваться ...», но, если то, что Вы предлагаете, действительно радикально, говорите об этом громко и смело. Оставайтесь в рамках реальности, но в то же время дайте инвестору помечтать о больших возможностях.

### **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 9**

Пусть все будет просто. Особенно это касается плана по претворению идеи в жизнь. Главное - сфокусироваться на сути. Сложность изложения включит над экраном *презентации* красный сигнал тревоги. Множественные продуктовые направления, сложные структуры прав собственности, многоуровневая ценовая политика (а Вы пока не знаете, найдется ли покупатель вообще), планы развития в нескольких сценариях, распределение обязанностей - все это необходимо убрать из

## **ПРЕЗЕНТАЦИИ инвестиционного проекта**

, эти вопросы должны быть рассмотрены в бизнес-плане.

## **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ – совет 10**

Отвечайте на вопросы. Когда у слушателей возникает вопрос - прервитесь. На секунду забудьте об истории, которую рассказываете. Выслушайте, убедитесь, что поняли вопрос, и потом отвечайте. И отвечайте ясно, по сути, честно, и на тот вопрос, что Вы услышали, а не на тот, на который хотите ответить. Иногда можно сказать и так: «Я не знаю, но мы чуть позже к этому вернемся».

## Что не нужно делать на **БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИИ**

Алекс Фрайс, опытный бизнесмен из Кремниевой долины, назвал три самых ужасных **презентации для инвесторов**

, которые ему довелось увидеть. Вот что он выделил:

1. *презентация* вспыльчивого генерального директора, которая закончилась словесной перебранкой с инвестором - предприниматель в подобных ссорах всегда проигрывает, см. совет №4
2. демонстрационные материалы не работали - всегда проверяйте и перепроверяйте свои материалы, а если не уверены, что все работает, не используйте их, см. совет №5
3. бизнесмены заблудились и опоздали на встречу на 40 минут - на *презентацию* и вопросы осталось лишь 20 минут - нет, их не пригласили на повторную встречу, и, наверное, понятно почему

Ничего из перечисленного выше вовсе не требует незаурядного ума. В большинстве случаев авторы бизнес-проектов имеют одну попытку. Некоторые справляются. Некоторые из тех, кто справился, заключают выгодную инвестиционную сделку.

Если Вы предприниматель и дальнейшая жизнь Вашего *стартапа* зависит от Вашей **БИЗ**

## **НЕС-ПРЕЗЕНТАЦИИ**

, отнеситесь внимательно к этим пунктам и хорошенько подготовьтесь к выступлению.