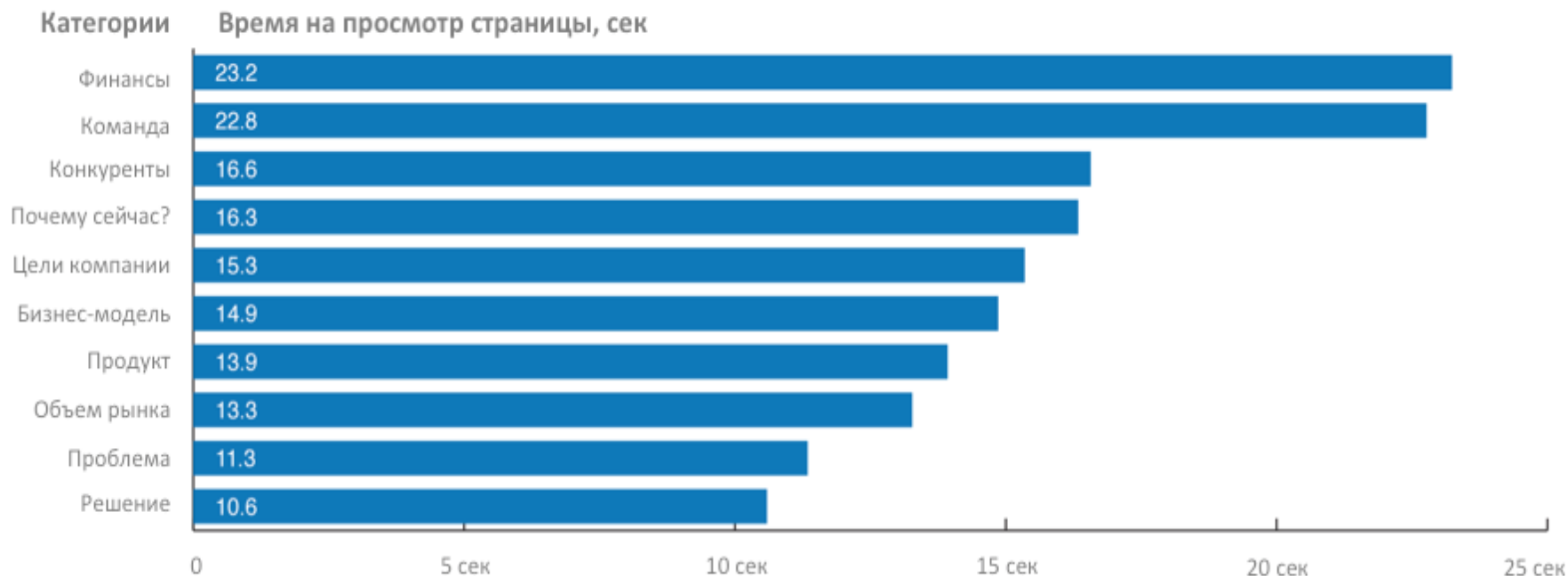


Презентация для инвестора

Что должна рассказать презентация

- ✓ что за проект вы представляете,
- ✓ в чём ваша фишка,
- ✓ какую проблему решаете,
- ✓ в чем отличие от конкурентов,
- ✓ как вы вернете (и приумножите) деньги инвестора,
- ✓ какова ваша стратегия развития (go-to-market strategy).

Какие слайды наиболее важны инвесторам?



Слайд «Видение и ценностное предложение»

Это краткий обзор в одном предложении вашего бизнеса и ценности, которую вы предоставляете своим клиентам.

Постарайтесь сделать его наиболее кратким и доступным.

Примеры ценностных предложений

*Отличное бритье за несколько баксов в
месяц*

MacBook. Легко в руке. Далеко в будущем.

Самый простой способ создать веб-сайт

*ПО для ведения бухгалтерии малого бизнеса,
разработанное для вас, Не-Бухгалтеров*

Пример слайда ценностного предложения из презентации
для кенийской элитной мебельной сети Antarc



Слайд «Проблема» (пример)

ПРОБЛЕМА

В РОССИИ ЭКСПЛУАТИРУЮТСЯ МИЛЛИОНЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПРЕССОРОВ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Диаграмма. Прогноз структуры российского рынка компрессоров в 2015-2020 гг. в натуральном выражении, [%]



Источники: Tebiz Group



**НА 99% ЭТО
АГРЕГАТЫ
ИМПОРТНОГО
ПРОИЗВОДСТВА.**

Пример слайда проблемы из презентации для Нью-Йоркской компании по страхованию автомобилей

THE PROBLEM

Auto insurance carriers need to capture the growing number of online shoppers that expect pricing transparency and customer service.



Слайд «Решение»

- ✓ сформулировать предлагаемое вами решение;
- ✓ обосновать, почему оно лучше, чем другие на рынке.

Пример слайда «Решение»

РЕШЕНИЕ

Инновационное
изобретение: **РОТОРНО-ЛОПАСТНАЯ МАШИНА**

**НОВИЗНА РЕШЕНИЯ В ОРИГИНАЛЬНОЙ
КОНСТРУКЦИИ РЛК.**

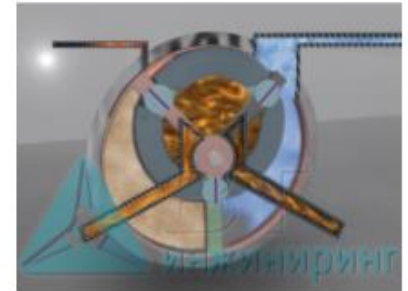
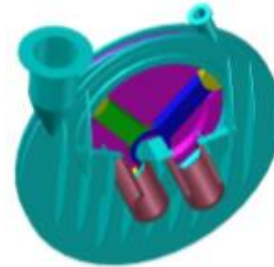
**РЕШЕНА ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА
ЗАТВОРА В УСТРОЙСТВЕ!!!**

РАСХОД ЭНЕРГИИ
< в 1,5 раза

ШУМ
< в 1,5 раза

ВЕС < в 2 раза

ОБЪЕМ < в 3 раза



ПЕРВЫЙ Продукт проекта:

**РОТОРНО-ЛОПАСТНОЙ
КОМПРЕССОР РЛК 4000**

АГРЕГАТ РЛКА 4000 на его основе



Слайд «Продукт»

- ✓ Каковы основные характеристики продукта?
- ✓ Почему пользователям интересен продукт?
- ✓ Каковы основные этапы реализации?
- ✓ Каковы ключевые отличительные особенности продукта?
- ✓ Какие дополнительные функции продукта запланированы?

Слайд «Технология»

Этот слайд может содержать:

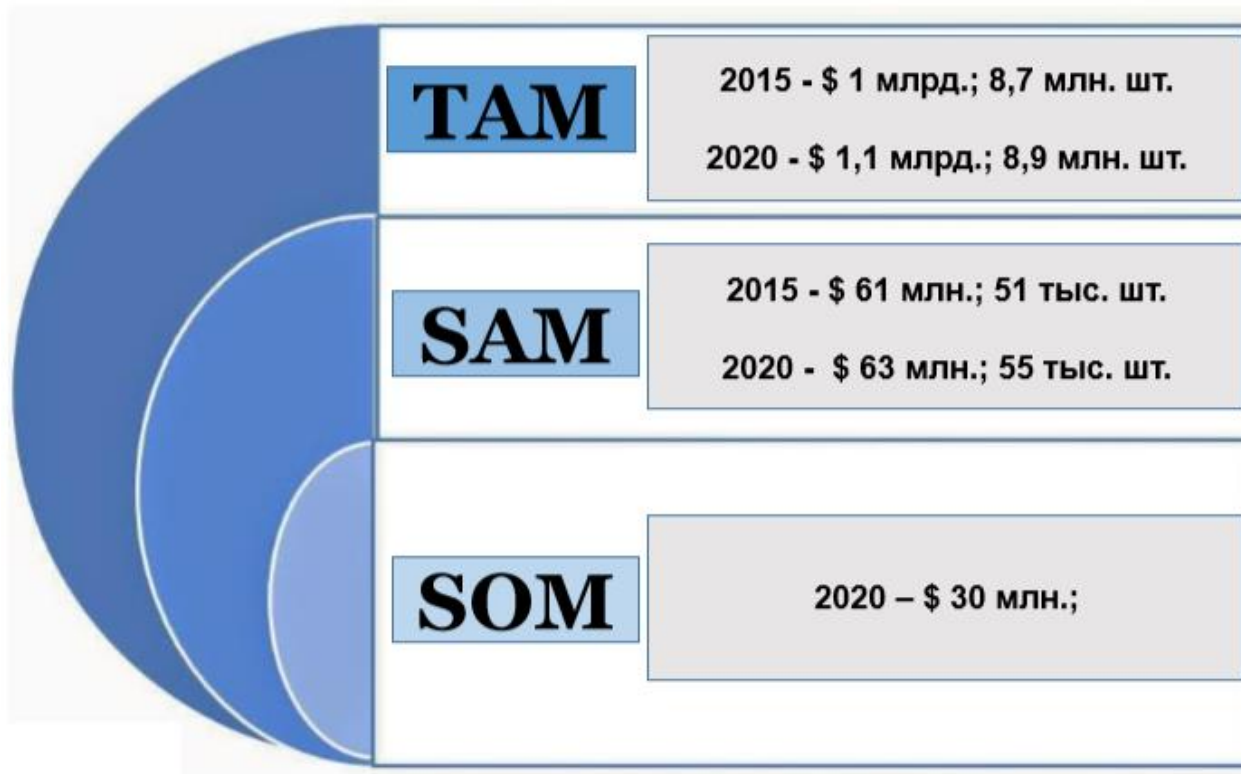
- ✓ Информацию о базовой технологии
- ✓ Основные права на интеллектуальную собственность
- ✓ Почему эта технология является или станет лучшим решением
- ✓ Почему конкуренту будет сложно воспроизвести технологию

Слайд «Целевой рынок и возможности»

- ✓ кто ваш клиент,
- ✓ сколько таких клиентов имеется,
- ✓ какой общий размер рынка,
- ✓ как вы позиционируете свою компанию на рынке

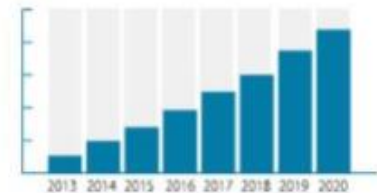
Пример слайда про рынок

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА РОССИИ



Мировой рынок воздушных компрессоров

Мировой рынок воздушных компрессоров достигнет \$29 млрд. к 2020 году



Рост в среднем на 7,1% в год (2014-2020)

Пример слайда про рынок



Слайд «Клиенты»

Customers and Partnerships



Слайд «Конкуренты»



Слайд «Конкуренты»

- ✓ Кто является конкурентами компании?
- ✓ Что дает вашей компании конкурентное преимущество?
- ✓ Каковы основные отличительные особенности ваших конкурентов?

Если вы не знаете конкурентов – вы не понимаете рынок

Пример слайда с конкурентами

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Производитель модель	Мощность (кВт)/ Производительность (л/мин) Давление (атм)	Габариты см	Вес кг	Стоимость Ц (т.руб)	Расход на электро/эн. Рээ (т.р)	Расходы на масло и то т.р.	Амортизация оборудования Ка=0,2	Ст-ть владения Свл.г.
FINI Италия, Plus 40FT	30/4,12/8	122x75x132	412	640	690	98,88	128	0,4786
INDZUMO Китай, XL40A	30/5,06/8	135x88x122	700	488	690	121,44	97,6	0,3868
ATLAS Copco Швеция, GA22+	25/4,1/7,5	126x70x148	455	838	606	98,4	167,6	0,4509
«РУС М» Россия, РЛКА 4000	20/4,0/7	83x61x74	200	450	460	91,4	90	0,3371

$R_{ээ} = M \times C_{ээ} \times 4000$, где М - мощность привода; $C_{ээ}$ - цена электроэнергии 5,75руб.

$K_a = 0,2$; $C \times K_a$, где C - стоимость оборудования K_a - нормативный коэффициент окупаемости.

Слайд «Финансы»

Ограничьте себя диаграммами, которые показывают:

- ✓ продажи по годам (кварталам),
- ✓ общее количество клиентов,
- ✓ общие расходы,
- ✓ прибыль.

Пример слайда «Финансы»

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ПРОЕКТ РЛК 4000 И РЛКА 4000



2017 ГОД

2018 ГОД

2019 ГОД

РЛК 80 шт.

РЛК 270 шт.

РЛК 360 шт.

РЛКА 180 шт.

РЛКА 120 шт.

РЛКА 160 шт.

ПОСТУПЛЕНИЯ

43 136 000

65 352 000

88 007 000

ЗАТРАТЫ

42 462 000

64 629 000

87 269 000

EBITDA

674 000

723 000

738 000



Слайд «Команда»

Инвестор вкладывает в команду



- ✓ Фотографии ключевых членов команды
- ✓ Имена членов команды
- ✓ Краткое резюме каждого, показывающее опыт в данной сфере
- ✓ Ключевые позиции, которые вам всё еще нужно заполнить

Советы для успешной презентации

- ✓ Будьте проще
- ✓ Сделайте презентацию короткой
- ✓ Не преувеличивайте рыночные возможности
- ✓ Попросите денег и обоснуйте на что
- ✓ Обновляйте вашу презентацию
- ✓ Презентация должна уметь рассказать историю без вас