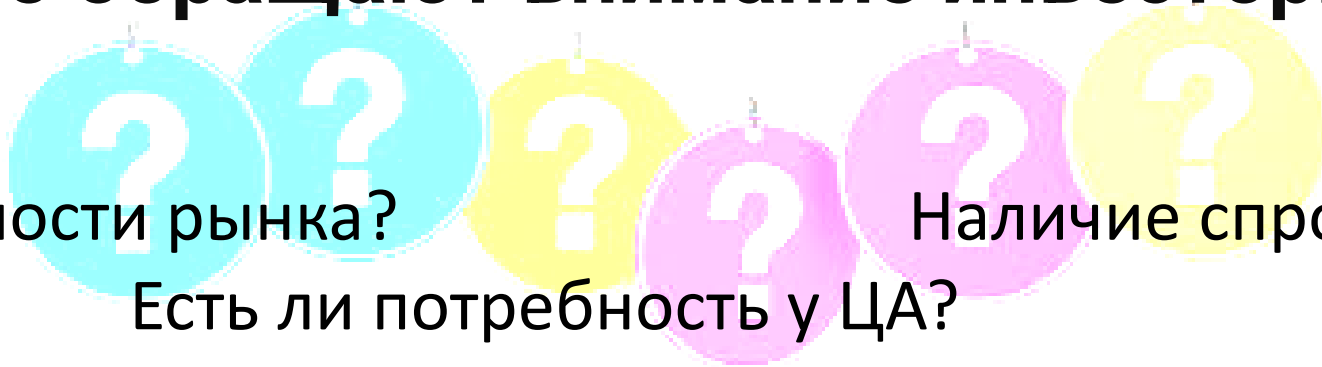


# **ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА ДЛЯ ИНВЕСТОРА**

Часть 2

# На что обращают внимание инвесторы



Потребности рынка?

Наличие спроса?

Есть ли потребность у ЦА?

А удовлетворить ее сможете?

Отличия от конкурентов?

Каков объем потенциального рынка?

Каков потенциал роста рынка?

Каковы риски?

## ОТВЕТЫ ЕСТЬ?

# Цель презентации

**Что должны  
почувствовать**



**Что должны  
подумать**



**Что должны  
сделать**



# Каналы информации

Вербалика  
(что?)

слова

Невербалика  
(как?)

Взгляд

Поза

Интонации

Жесты

Мимика

# Невербалика



Говори так, чтобы они увидели!

# Elevator pitch

- ВСЕ ЛЮДИ ЗАНЯТЫ
- В ТЕМЕ ТОЛЬКО ВЫ

**Elevator pitch** - это описание идеи, продукта, услуги, проекта, личности или иного **Решения Проблемы**

- Кто ВЫ
- Какую проблему решает Ваша идея/проект?
- Как будете решать
- Почему это выгодно
- Что нужно сделать

# ПИТЧ

*«Меня зовут ...., 8 лет я обучаю руководителей тому, как достигать результатов руками других людей.*

*На основании многочисленных отзывов в интернете я знаю, что из всей массы учебных курсов не более 10% оказываются результативными и способными что-то по-настоящему изменить: привычки людей, их убеждения, их мотивацию. Почему? Изменение в участке системы не способно изменить систему.*

*Систему может изменить комплексный подход. Суть его состоит в диагностике проблем определенной организации, согласовании целей ее развития и последовательных изменениях сверху вниз.*

*И, конечно, есть еще секретный ингредиент: важно не учить людей на тренингах, а создавать условия для осознанных изменений, для принятий изменений. Как этого добиться?*

*Об этом я готова рассказать в деталях по окончании нашего мероприятия.*

*Я буду в зале, жду встречи с вами»*

# Ответы на вопросы

О ФИНАНСОВОМ ПЛАНЕ

О КОМАНДЕ

О ПОЗИЦИОНИРОВАНИИ

О РИСКАХ

ОБ ОЦЕНКЕ рынка и стратегии развития

# Ошибки

- Не соблюдается тайминг
- Волнение
- Разговор со слайдами
- Сложный текст
- Скучно
- Много букв
- Без репетиции
- Выступление на автомате