

Приложение 2
к Положению о правилах отбора проектов в конкурсе
«Биржа ИБ и IT-стартапов»

Инструкция по подготовке презентации проекта

Формат стандартной устной презентации - 10 минут. Вы сами решаете как распределить время, но грубо 5 минут на выступление и 5 минут на вопросы. Отводить меньше 5 минут на вопросы крайне нежелательно, это лишит инвесторов информации, а вас обратной связи.

Если вы не используете специфические функции Microsoft PowerPoint 2007/2010, лучше сохранить презентацию в формате PowerPoint 2000/2003 (ppt). Так вы избежите возможных проблем с возможным отсутствием новой версии PowerPoint там, где вы выступаете (не везде вам дадут подключать свой ноутбук). Если вы используете другие презентационные программы, заранее (за несколько дней до начала сессии) проверьте, установлены ли они на компьютере в зале, где проходит презентация, или можете ли вы вместо него подключить там свой ноутбук, выделено ли время на эти перестановки в формате мероприятия, разрешат ли организаторы, ...

Презентация ведется на русском языке. Текст и изображения должны быть телеграфно краткими и понятными не профессионалу в вашей области. Основную информацию вы должны сказать устно, не повторяя, по возможности, текста слайдов, но соотносясь с ними по структуре.

В устной презентации должно быть не больше 12-14 слайдов.

Для презентации, рассылаемой инвесторам по email или печатаемой на бумаге требования иные: количество слайдов может быть больше (но не больше 25-30), шрифты могут быть меньше (но не меньше 14-16), картинки более сложные/мелкие, как у читателя будет время рассмотреть их, и разобраться. При этом тексты должны полностью отражать суть дела, так как вы не будете пояснять суть дела голосом.

Вы свободны в дизайне слайдов, но помните, что избыточное увлечение дизайном отвлекает внимание слушателей. Вы продаете им проект, а не дизайн.

Не забудьте указывать понятные единицы измерения возле всех цифровых данных.

Финансовые данные и графики даются или в тысячах или миллионах (выбирайте так, чтобы было легко схватывать цифры с экрана) рублей, евро или долларов США.

Чтобы поднять эффективность презентации, используйте мало текста, побольше выразительных изображений (схемы, графики, фото, т.п.). Потратьте время, чтобы найти оптимальный с точки зрения легкости восприятия зрителей набор изображений.

Иногда удачно подобранное или созданное изображение сокращает количество слайдов и время вашего рассказа по слайду в несколько раз, делает смысл более понятным.

Оформление слайдов по возможности должно быть одинаковым, чтобы не отвлекать внимание слушателей на изучение отличий и попытки понять что они означают.

Выберите шрифты (1-2) и используйте их на всех слайдах.

Размер, расположение и цвет заголовков на всех слайдах были одинаковыми, если вы не используете игру ими намеренно.

Ошибки, часто встречающиеся при подготовке слайдов:

- невнятная цель презентации
- диспропорция – слишком много про технологию, мало про бизнес (должно быть наоборот)
- отсутствие логики изложения
- мелкий шрифт
- много текста, мало изображений
- увлечение фонами, в частности, темные цвета фона, на которых плохо видно текст и изображения
- мелкие или непонятные изображения
- избыток цветовых и анимационных эффектов, отвлекающих от сути дела

Размер шрифта не может быть меньше 20-24! Безусловно удобный шрифт – 28-32.

Теперь о главном – о вашей речи.

Вам предстоит вывалить на слушателей массу информации за короткое время. Чтобы они ее усвоили, вы должны учесть особенности восприятия текстов и голоса слушателями: внимание не может концентрироваться дольше, чем 15 секунд. Затем нужно дать слушателям немного расслабиться, иначе они устанут и хуже понимают вашу речь. Чтобы выделить смысловые части, вам нужно делать паузы 2-3 раза в минуту. Часть времени съест перелистывание слайдов. Вы можете говорить со скоростью 60-80 слов в минуту. Попытка говорить слишком быстро приводит к тому, что слушатели перестают понимать вас. Значит, вы можете сказать не более 500-600 слов за 10 минут презентации, в среднем не больше 40-50 на слайд и каждое слово на вес золота.

Нужна краткая и емкая речь!

Никаких -сорняков, э-э-э-, сложных оборотов, вводных фраз, бюрократизмов, и т.п. мусора!

Если вам трудно говорить кратко, запишите текст, поиграйте с ним, как это делают поэты и вы удивитесь что ЛЮБОЙ текст, кроме профессионального, можно сократить в 2-3 раза. Откройте рассказы Чехова в качестве образца краткости.

«Сила речи состоит в умении выразить многое в немногих словах» (Плутарх)

«Приятнее всего окунаться в мысль, которая без воды!» (Нестор Уваров)

«Недостаточную глубину мысли обычно компенсируют ее длиной»

(Шарль Луи Монтескье)

Вы не можете повторять тексты слайдов, их слушатели прочтут сами. Повторение вами текстов лишь собьет их с толку – они будут искать отличия, ибо если вы повторяете тексты с экрана, или вы не знаете предмет, или считаете их глупыми.

Ваша речь должна или пояснять элементы слайдов, или обобщать, рассказывать о вещах выше уровнем, «за слайдом».

Во время выступления вы не должны держать в руках что-либо (тем более подсказки!), кроме, возможно образцов вашей продукции, которые нужно показать и отложить в сторону, или передать в зал для просмотра.

Возможная структура слайдов.

1: Введение.

Текст: Название проекта (компании, если есть), имя выступающего и его роль в проекте, или должность, связь.

Суть проекта кратко.

2: Проблема.

Опишите проблему, потребность, или возможность с которой вы работаете, у кого она возникает. Опишите кратко положение дел до вашего вмешательства в проблему.

3: Решение.

Как вы решаете проблему (реализуете возможность)?

Что и кому предлагаете и кому?

На каком этапе находится проект, достижения и планы по развитию решения?

4. Технология или продукт.

Кратко про вашу технологию, товар или услугу.

Покажите двумя-тремя мазками ваши долгосрочные конкурентные преимущества.

Если их нет, не делайте презентацию!

5. Бизнес модель.

Как вы собираетесь зарабатывать деньги?

Точнее сформулируйте товар или услугу (продукт), кому будете его продавать, по каким каналам дистрибуции, как, за счет чего получите доход.

Покажите суть ценообразования, расходов.

Это – любимый раздел инвесторов – ваш рассказ о том, как ВЫ заработаете ИМ деньги.

В нем они будут копать, задавать вопросы, искать слабые места, исследовать риски, вы должны быть готовы поддерживать «бой» с каверзными вопросами опытных коммерсантов на эту тему в течение часа. Вы готовы?

6. Стратегия выхода на рынок. Маркетинг и продажи.

Как вы собираетесь выходить на рынок, привлекать и удерживать клиентов?

Партнеры по продвижению?

Маркетинговая стратегия.

Если у вас есть клиенты, или контракты с ними, расскажите о них, покажите на слайде.

7. Конкуренты

Опишите кем и как потребность, проблема, возможность удовлетворяются, решаются используются без вашего вмешательства. Назовите основные компании, их силы и слабости, сравните. Хорошо свести их в таблицу, дать классификацию. Покажите нынешних и потенциальных конкурентов. Покажите, что вам известны противники и вы готовы сразиться с ними на поле боя, а не только на бумаге.

Одна из самых распространенных ошибок – отрицание конкуренции.

Как только профессионалы слышат об этом, ваша презентация становится бессмысленной в их глазах. Разберитесь в этом вопросе досконально, ибо если потребность существует (клиенты готовы тратить деньги), она уже как-то удовлетворяется, и кто-то планирует ее удовлетворять.

8. Конкурентные преимущества.

Сравните ваше оружие и подход: продукт, стратегию, маркетинговый план с оружием и подходом конкурентов.

За счет чего вы выиграете у них?

Сравнивайте не по тем критериям, которые вам удобнее/выгоднее сравнивать (выпячивать), дабы похвалить свой продукт или технологию, а по тем, которые важны для ваших клиентов.

Самообман ведет к проигрышу.

9. Команда.

Назовите членов команды, если они находятся в зале, представьте их.

Кратко укажите их опыт и главные достижения и умения, важные для проекта.

Покажите инвесторам, что ваша команда сбалансирована по необходимым умениям и качествам.

10: Финансовый план.

Опишите кратко финансовый план проекта на 3-5 лет, в зависимости от срока жизни проекта. Прогноз продаж и прибыли хорошо выглядит в виде гистограммы, или в крайнем случае - таблицы. Назовите основные источники дохода, их объемы и изменение со временем. Укажите структуру расходов, планируемую прибыль.

В этом слайде часто не учитываются многие затраты, завышаются доходы, не учитывается стоимость инвестиционных денег, кредитов, не учитываются налоги.

11: Инвестиции.

Каковы размер и этапы инвестиций вам нужны? Свяжите этапы инвестирования и этапы проекта, ваши достижения.

Инвесторы будут стараться жестко привязывать финансирование следующих этапов к достижению результатов предыдущих этапов, поэтому это решение должно быть очень продуманным.

12. Резюме.

Повторите кратко и просто суть вашего проекта. Концовка должна запоминаться и повторять

центральную мысль проекта. Если она подобрана удачно, есть шанс, что инвесторы запомнят ваш проект среди других и расскажут о них своим сотрудникам, знакомым и коллегам. Не забудьте название проекта и свои координаты (WEB сайт, телефон, email) и имя.