



# Pitch Deck – презентация для инвесторов

© Лях Константин Александрович  
E-mail: [mykosta1965@gmail.com](mailto:mykosta1965@gmail.com)

# Что такое<sup>2</sup> Pitch Deck?



- Pitch Deck – это презентация, как правило подготовленная в PowerPoint, используемая для того, чтобы дать аудитории короткий обзор вашего бизнес-плана.
- *Презентацию* используют при личном общении или во время телеконференции с потенциальными *инвесторами*, клиентами, партнерами и учредителями.
- Иногда такие презентации используются для выступлений перед большой аудиторией, например во время инвестиционных сессий.
- Иногда потенциальный инвестор может попросить вас прислать ему презентацию по e-mail, так что она должна производить впечатление без ваших комментариев.

# 10 главных вопросов

- Если вы в самом собираетесь провести презентацию для инвесторов, убедитесь, что ваши материалы дают ответ на 10 главных вопросов.
- А если вы обнаружите в них большие объемы информации, не относящиеся к одному из 10 вопросов – лучше вообще удалите их из презентации.

# 1. В чем состоит проблема?

- Сначала вы должны пояснить, какую проблему вы решаете.
- Если вы не решаете какую-то проблему, за избавление от которой люди готовы платить, скорее всего ваши продукт или услуга не будут пользоваться особым спросом.
- Чем острее проблема – тем привлекательнее рынок.
- Некоторые проблемы людей просто драматичны – например, тяжелые заболевания. Другие – более обыденны: в радиусе 10 километров отсюда негде перекусить.
- Но и то и то – проблема.

## 2. В чем состоит ваше решение и чем оно уникально?

- Затем вам надо объяснить, каким образом ваши продукт или услуга удовлетворяют потребности, созданные проблемой.
- Тут вы описываете свое предложение.
- Постарайтесь не вдаваться в излишние детали, сфокусируйтесь на том, что представляет собой ваш бизнес с точки зрения потребителей.

### 3. Насколько широко распространена <sup>6</sup> и серьезна эта проблема?

- Здесь вы описываете свой рыночный потенциал: как много людей на ваших целевых рынках готовы потратить деньги для того, чтобы избавиться от проблемы и сколько они готовы на это потратить..

## 4. Как вы зарабатываете на этом деньги?

- Это то, что часто называется «бизнес-модель».
- Для некоторых бизнесов это очевидно: вы продаете продукт или услугу по объявленной цене.
- Для других, часто связанных с интернетом, IT, лицензированием и разными комплексными стратегиями описать бизнес-модель сложнее.
- Если у вас стартап – начните с простых моделей, усложняя их в будущем по мере развития.

## 5. Кто это купит и как вы им это продадите?

- Вам надо определить своих целевых покупателей и продемонстрировать свое понимание их потребительского поведения и объяснить, как вы собираетесь сделать так, чтобы они покупали у вас, а не у кого-то еще.
- Проще говоря – опишите свою маркетинговую стратегию.



## 6. Почему вы – лучшая команда для создания этого бизнеса?

- Большинство инвесторов считает, что качество команды стартапа важнее самой идеи, потому что хорошая команда может «вытянуть» посредственную идею, а посредственная команда почти наверняка провалит отличную.
- Так что вам надо доказать инвесторам, что ваша команда располагает всем необходимым, чтобы превратить их деньги в успешный бизнес.

# 7. Кто ваши конкуренты и в чем ваше преимущество?

10

- Что бы вы ни думали по этому поводу — конкуренты у вас есть.
- Вы должны обдумать все способы, которыми пользуются ваши клиенты, чтобы избавиться от проблемы, которую вы решаете.
- Какие-то конкуренты являются для вас прямыми, какие-то — косвенными. Кто-то из ваших клиентов пользуется альтернативными решениями (например, чтобы отвлечь ребенка в самолете, книжка с картинками является альтернативным решением видеоигре).
- Вы должны описать, что делает ваш продукт лучшим и что позволит вам удержать конкурентное преимущество (например — патент или секретное ноу-хау).

## 8. Что вы уже сделали и что планируете сделать?

- Инвесторы захотят увидеть историю ваших достижений, чтобы убедиться что все предшествующее презентации время вы были заняты построением бизнеса вместо того, чтобы просто мечтать о нем.
- Они также хотят убедиться, что у вас есть набор агрессивных, но достижимых целей по превращению идеи в реальность.
- Иначе говоря – что вы уже все как следует обдумали.

## 9. Какова экономика бизнеса?

- Инвесторы склонны думать категориями чисел, поэтому покажите им ключевые прогнозы планируемого бизнеса и то, как они соотносятся с отраслевыми нормами.
- Например – рентабельность продаж, выручка на 1 сотрудника, уровень безубыточности и так далее.

# 10. Сколько вам надо денег и что вы с ними будете делать?

13

- В итоге, вы должны продемонстрировать инвесторам понимание того, как вы будете исполнять свой бизнес-план.
- Что вы знаете, какие ресурсы вам потребуются и в какой период времени, и что вы в состоянии спрогнозировать cash flow.
- В идеале надо показать, что бизнес станет прибыльным вскорости после получения инвестиций.

# С чего начать подготовку презентации?

14

- **Первый этап.**
- Сначала разрабатываем презентацию общего характера, дающую ответ на *10 главных вопросов*.
- Обычно мы отводим по 1 слайду на каждый из них (например: Какую проблему мы решаем?). Заголовок слайда – это вопрос, а сам слайд содержит ответ. Иногда для ответа нам требуется больше чем 1 слайд. Это неплохо, потому что на этой стадии мы в наибольшей степени настроены заниматься **мозговым штурмом**.
- Ключевой момент при этом – обеспечить обзор всех ваших (и наших) идей. Лучше всего для мозгового штурма подходит техника, которую мы много раз видели в кино - когда детективы развешивают на стене листы с идеями, фотографии и т.д.
- Результатом при этом становится то, что кинематографисты называют **storyboard** - перечень основных идей с кратким описанием того, как они будут проиллюстрированы.

# С чего начать подготовку презентации?

15

- Вам потребуется тетрадь и блок желтых стикеров.
- На стикерах пишете идеи слайдов и наклеиваете их в нужном порядке в тетрадь (рис. 2).
- Чем хороши эти стикеры - их можно переклеивать, меняя местами.
- Мы перекомпоновываем историю до тех пор, пока достигнем логичного хода мысли.
- А затем уже приступаем к работе над эстетической стороной презентации.



# С чего начать подготовку презентации?

16

- **Второй этап** – подготовка презентации для конкретной встречи.
- Если вам выделили для выступления 20 минут, то исходя из необходимости оставить 5 минут на вопросы, и 1 минуты выступления на слайд, вам надо подготовить презентацию из 15 слайдов.
- А затем - как следует отрепетировать ее.
- Серьезная подготовка презентации для инвесторов очень важна - ведь наградой может стать изменение жизни в лучшую сторону.



# Что делает презентацию хорошей?

17

- Презентацию можно назвать хорошей, только если она помогает вам решить свои задачи при выступлении перед целевой аудиторией.
- Поэтому, вам надо отшлифовать следующие детали, чтобы она оказала максимальное содействие вашим планам.

# Что делает презентацию хорошей?

18

- **Продолжительность:** Разные специалисты скажут вам, что презентация должна состоять из 5 слайдов или из 8 слайдов, или из 10 слайдов.
- На самом деле жестких правил нет, длительность презентации должна обеспечить вам комфортное изложение своих идей в отведенное для этого время.
- Обычно это означает – 1 слайд на каждую минуту выступления.
- Так что если у вас есть 15 минут на выступление и вы хотите отвести 2-3 минуты для ответов на вопросы – подойдет презентация из 10-12 слайдов.

■

# Что делает презентацию хорошей?

19

- **Содержание:** Поставьте себя на место слушателей.
- На какие вопросы вы должны ответить, чтобы они сделали то, чего вам бы хотелось (если вы делаете презентацию перед группой инвесторов, то желаемое действие – не вложение денег, а обмен визитными карточками, чтобы вы могли продолжить общение позже).
- И выступая перед инвесторами, постарайтесь ответить на 10 главных вопросов.

# Что делает презентацию хорошей?

20

- **Фокусировка:** Введите ограничение — по одной идее на один слайд.
- Пусть вся аудитория оценивает одну и ту же информацию.

# Что делает презентацию хорошей?

21

- **Эстетическая сторона:** Возьмите шаблон, который одинаково хорошо смотрится при демонстрации через проектор, на экране компьютера, в распечатке и в виде файла pdf.
- Подберите цветовую схему, соответствующую вашим корпоративным цветам.
- Замените как можно больше слов графикой (фото, иллюстрации, диаграммы, таблицы).
- Если вы проводите презентацию в большом помещении, проследите, чтобы размер шрифта был таким, чтобы его могли прочитать с последнего ряда. Даже если вашу презентацию будут читать в ваше отсутствие, сократите текст настолько, насколько это возможно.
- Уберите все элементы, которые не решают конкретную задачу.
- Уберите звуковые эффекты, анимацию (если она не является необходимой).
- Другими словами, сделайте презентацию простой, понятной и лаконичной.

# Что делает презентацию хорошей?

22

- **Выступление:** Если ваша презентация – гоночный автомобиль, то вы – его водитель. Презентация не даст результата, если вы ее плохо проведете. Стив Джобс славился проведением невероятных презентаций. Вам не помешает посмотреть несколько роликов с его выступлениями на YouTube и представить себя на его месте. Презентации Джобса казались легкими и интересными потому что он постоянно тренировался. То же самое следует делать и вам - пока ваша презентация не станет идеальной. Сначала - перед зеркалом, затем перед семьей и друзьями, перед незнакомцами на улице и вообще – перед кем угодно, кто готов выслушать вас и высказать свое мнение о том, как вы выступили. И в конце концов – перед видеокамерой. Дело в том, что сколько бы раз разные люди ни советовали вам исправить что-либо в презентации, вы не можете быть ни в чем уверены, пока не увидите все своими глазами.

# Когда может потребоваться презентация?

23

- Презентация может стать структурой бизнес-плана.
- Презентацию легко переделать, так что вы можете запросто экспериментировать со своими выступлениями.
- Презентация состоит в основном из рисунков с небольшим количеством текста, так что она подталкивает вас говорить о важных перспективах вместо того, чтобы погрязнуть в деталях. Если вы чувствуете, что ваши доводы не сработали, то вам проще сменить тему, поскольку психологически легче отбросить 2-3 слайда, чем 8 страниц отлично написанного бизнес-плана.
- Так что если вы чувствуете, что презентация вам так или иначе понадобится, вам лучше начать с нее, прежде чем перейти к написанию бизнес-плана.

# Когда может потребоваться презентация?

24

- Если вы пытаетесь обрести сторонников, которые «купят» ваш рассказ - потенциальных клиентов, стратегических партнеров, консультантов или работодателей – презентация часто становится лучшим проводником для него.



# Когда может потребоваться презентация?

25

- При обращении к **профессиональным инвесторам** – бизнес-ангелам или венчурным фондам, **наличие презентации обязательно.**
- Иногда инвестор может попросить вас прислать ему не резюме или бизнес-план, а именно презентацию (хотя наличие полноценного бизнес-плана тоже обязательно).
- Если инвестор пригласит вас к себе в офис, презентация поможет выстроить структуру встречи.
- Хотя иногда, в момент когда вы подошли к третьему слайду, вам начнут задавать вопросы из восьмого, а потом сразу – из пятого.

# Когда может потребоваться презентация?

26

- Где бы вы ни жили, наверняка поблизости найдется несколько возможностей, чтобы сделать презентацию своих проектов подходящей аудитории.
- Это могут быть мероприятия, организованные властями, учебными заведениями, бизнес-ангелами, коворкинговыми центрами, органами поддержки предпринимательства.
- Иногда вам могут дать от 3 до 10 минут, а иногда – всего 90 секунд! А в некоторых случаях наоборот – вам могут предоставить от 30 до 45 минут, включая вопросы и ответы.
- Вам обязательно надо выяснить заранее, сколько у вас будет времени чтобы соответствующим образом откорректировать презентацию.

# Подготовка презентаций на основе принципов Гая Кавасаки<sup>27</sup>

- Владелец венчурной компании **Garage** Гай Кавасаки утверждает, что для принятия решения инвесторам зачастую не требуется бизнес-план - достаточно грамотной презентации.
- Состав такой презентации он изложил в своей книге "Стартап".
- Хорошая новость: вам не обязательно читать эту книгу.
- Вот, на ее основе, инструкция по составлению презентации. Правило 10 - 20 – 30.



# Подготовка презентаций на основе принципов Гая Кавасаки

28

- 10 – 20 – 30.
- Презентация должна быть не более чем на **10 слайдов**;
- Они **должны быть рассказаны за 20 минут** (Гай смешно шутит, что большинство Windows-компьютеров не тянут с проектором больше 40 минут :) а ведь у слушателей будут еще и вопросы...)
- Размер текста должен быть **не менее 30** (не все люди хорошо видят, большой размер заставляет вас быть лаконичным, и слушателям не придётся читать презентацию опережая вас, а вам придётся знать свой материал и вас наконец-то начнут слушать).

# Типичные ошибки при проведении презентаций

29

- Выделяют пять основных ошибок, совершив которые, можно испортить впечатление от проводимой презентации.
- Также существует несколько несложных советов, следуя которым, можно избежать этих ошибок.
- Необходимо помнить, что самые обаятельные ораторы пользуются действенным секретным оружием - тренировками.
- Они не жалеют своего времени на такие тренировки.



# Типичные ошибки при проведении презентаций

30

- **Ошибка № 1.**

- **Слишком большая продолжительность презентации**

Вы ошибаетесь, считая, что инвесторам очень интересно слушать вашу презентацию. Уже через 10 минут для большинства слушателей его нить теряется. Это мнение специалистов, и таковы результаты исследования когнитивных функций людей. Из этого следует, что ваша презентация не должна длиться более 20 минут. Совет: Необходимо разбить презентацию на несколько блоков по 10 минут, если она все-таки должна быть продолжительной. Каждые 10 минут нужно стараться привлечь внимание слушателей чем-нибудь новым. Можно попробовать включить в презентацию наглядный показ, короткий видеоклип или предоставить некоторое время другому докладчику для раскрытия данной темы. Старайтесь, чтобы презентация состояла из нескольких управляемых временных интервалов, чтобы аудитории не было слишком скучно.

# Типичные ошибки при проведении презентаций

31

- **Ошибка № 2.**

- **Выступлением по пунктам убивается живое общение**

По мнению специалистов худшим способом передавать и воспринимать информацию является деление презентации на пронумерованные пункты. Стандартный шаблон в PowerPoint состоит из заголовка и набора выделенных пунктов. Такой шаблон действует лишь в одном направлении - наводит скуку. Существует даже такая фраза, как "смерть от PowerPoint", которая представляется небезосновательной.

Нельзя готовить презентацию для инвесторов слепо по шаблону PowerPoint, располагая в выделенных пунктах как можно больше информации, чтобы она заполняла весь экран. Этим существенно осложняется чтение слайдов для аудитории, ей становится скучно. Гораздо лучше использовать бизнес-графику. Слайды не должны быть похожи один на другой: заглавие, маркированный список, заглавие, маркированный список. Следует отдавать предпочтение изображениям, содержащим минимальный объем текста, или вовсе без него. Так вы точно привлечете внимание аудитории. Нужно как можно чаще давать отдыхать глазам собравшихся.

# Типичные ошибки при проведении презентаций

32

- **Ошибка № 3.**
- **Отказ репетировать свои презентации.**
- Множество руководителей, которые готовы потратить тысячи долларов на подготовку презентации, даже не удосуживаются ее потом отрепетировать. А ведь во время подготовки и репетиции презентации, произнося свои реплики вслух по много раз изо дня в день, можно приобрести хорошие навыки ораторского искусства.
- Нужно пропустить презентацию через себя, тогда ваша речь будет течь плавно и спокойно. И все это благодаря репетициям.  
Совет: Каждый час презентации должен быть отрепетирован десять раз, т.е. десять часов для репетиций (сюда не входит время, которое вы затратили, чтобы написать текст и оформить слайды). Еще лучшим вариантом будет произнесение речи перед видеокамерой или перед другими людьми. Множество прекрасных ораторов уделяют гораздо больше внимания репетициям в сравнении с остальными. Они не ограничиваются одним беглым просмотром своего текста.



# Типичные ошибки при проведении презентаций

33

- **Ошибка № 4.**
- **Чтение слайдов.**
- Многие посредственные докладчики отдают предпочтение чтению текста прямо со слайдов. Сторонникам такой отнюдь не лучшей техники необходимо помнить об ошибке № 2. Если на слайдах размещено много текста, то выступающий будет испытывать совершенно естественное желание прочесть текст прямо с экрана, поворачиваясь при этом спиной к аудитории.
- Между тем связь с аудиторией полностью теряется, если переходить к чтению текста или его тезисов со слайдов.  
Совет: Необходимо отрепетировать свое выступление и хорошенько выучить его, чтобы все время поддерживался визуальный контакт со слушателями, когда вы будете выступать. Хорошему оратору достаточно лишь изредка бросать взгляд на слайды, чтобы освежить в памяти следующий блок информации. Потом он опять обращается лицом к аудитории. Ему хорошо известно содержание слайда, ведь он тщательно репетировал свое выступление.

# Типичные ошибки при проведении презентаций

34

- **Ошибка № 5.**

- **Монотонность речи и пренебрежение жестами при проведении презентации.**

- Считается, что впечатление, производимое на слушателей, на 93% зависит от следующих составляющих: насколько эмоционально выступление, каково ораторское искусство докладчика, от того, каким способом излагается материал, внешнего вида оратора, громкости голоса. И лишь 7% приходится на само содержание выступления, его словарный состав.

Между тем 99% времени у большинства докладчиков уходит на подготовку слайдов и текста, а мимике, интонации и жестам практически не уделяется внимания.

Совет: При подготовке к презентации нужно записать пример своего доклада на видео, а затем внимательно проанализировать запись.

Следует обратить внимание на такие ключевые моменты, как: есть ли визуальный контакт со слушателями (90% всего времени необходимо смотреть в зал); голос (стараться избегать монотонности в изложении); осанка (не сутулиться, стоять прямо и естественно, и не держать руки в карманах).

# Гай Кавасаки<sup>35</sup>

## Как написать бизнес-план

- Бизнес-планы часто представляют собой документы со множеством страниц.
- Гай предлагает не фокусироваться сразу на подготовке этого большого документа, а вначале подготовить презентацию с выжимкой идей.

# Гай Кавасаки<sup>36</sup>

## Как написать бизнес-план

### ■ Порядок действий:

- Скомпилируйте черновик презентации из 10 слайдов
- Испытайте его на ком-нибудь из ваших наставников, коллег, родственников, или инвесторов.
- Доведите презентацию до ума
- Начинайте писать бизнес-план. Когда напишете его, распечатайте первые 2 страницы и дайте кому-нибудь почитать. Вызывают ли первые страницы желание читать дальше?

### ■ Принципы и правила создания хороших бизнес-планов:

- Писать должен кто-то один
- Сократите финансовые планы до двух страниц
- Укажите ключевые показатели (число покупателей, точек продаж, посредников)
- Приведите расчеты, на которых основаны ваши прогнозы
- Укажите значимые цифры

# Гай Кавасаки<sup>37</sup>

## Как написать бизнес-план

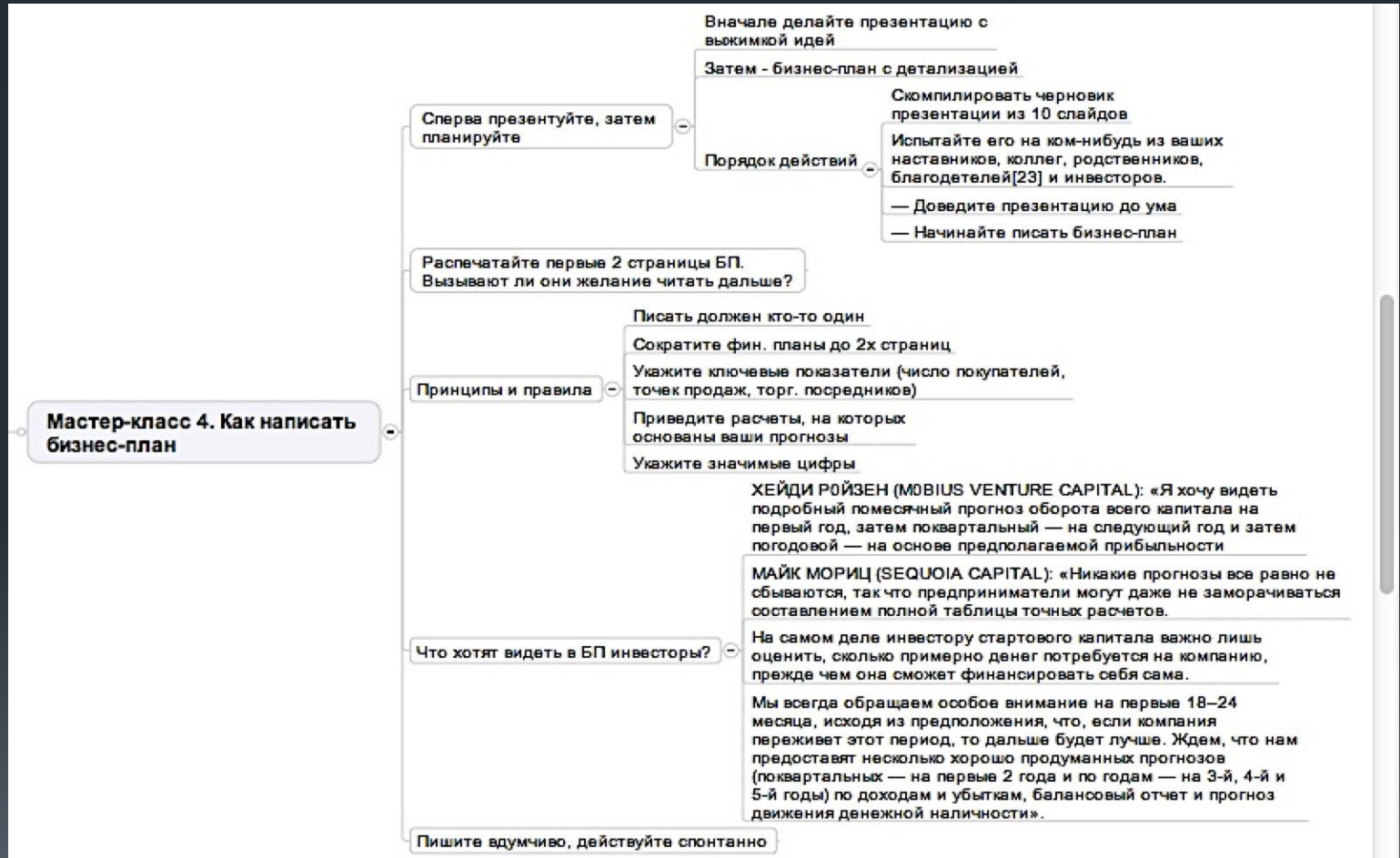
- Наконец, что же хотят видеть в бизнес-плане сами инвесторы?
  - Хейди Ройзен (Mobius Venture Capital): *«Я хочу видеть подробный помесечный прогноз оборота всего капитала на первый год, затем поквартальный — на следующий год и затем погодовой — на основе предполагаемой прибыльности»*
  - Майк Мориц (Sequoia Capital): *«Никакие прогнозы все равно не сбываются, так что предприниматели могут даже не заморачиваться составлением полной таблицы точных расчетов».*
- Гай Кавасаки сам является основателем венчурного фонда и по его мнению инвестору стартового капитала важно лишь **оценить, сколько примерно денег потребуется на компанию, прежде чем она сможет финансировать себя сама.**
- “Мы всегда обращаем особое внимание на первые 18–24 месяца, исходя из предположения, что, если компания переживет этот период, то дальше будет лучше. Ждем, что нам предоставят **несколько хорошо продуманных прогнозов**(поквартальных — на первые 2 года и по годам — на 3-й, 4-й и 5-й годы) **по доходам и убыткам, балансовый отчет и прогноз движения денежной наличности».**

# Гай Кавасаки

## Как написать бизнес-план

38

■ Итак...





**Вот, как то так...**