

# Рекомендации к составлению презентации для стартап-марафона "Разведка боем"

## 1. Первый слайд

### На слайде:

Название компании, ваше имя и должность, КОНТАКТЫ  
Можно поставить запоминающуюся профи-иллюстрацию

### В речи:

Пока аудитория читает слайд - сразу же говорите свой 30 секунднй питч

### Скажите все это за 30 секунд:

#### Кто Вы?

Руководитель технологической компании которая:

- Создает софт
- Изобретает медицинские устройства
- выращивает ограненные бриллианты

#### Зачем вы это делаете?

Революция в вашей нише

- Наша программа перевернет рынок mobile apps
- Наше устройство продолжит жизнь всем миллионерам Земли
- Наша технология уничтожит привычный рынок роскоши

#### Чего вы хотите?

- Привлечь 1 миллион долларов, найти CEO, перевернуть рынок

## 2. Проблема

### На слайде:

- Опишите какую тяжелую проблемы вы решаете
- Покажите сколько людей/компаний с этой проблемой в мире
- Как она неэффективно решается/совсем не решается сейчас

### В речи:

- Не притягивайте проблему “за уши”. это должна быть реальная острая проблема, требующая решения
- Не нужно цитировать откуда у вас цифры и данные - это на закуску во время Q&A
- Задача: заставить всех кивать и сопереживать
- Если вы аудитории проблему реально донесли и слушатели кивают, а не SMS-ят? Это уже половина успеха

## 3. Решение

### На слайде:

- Опишите, как именно вы решаете указанную проблему
- Покажите, как вы к этому решению пришли
- Четко укажите, что именно вы хотите продать

### В речи:

- Это не место для подробного технического объяснения
- Выигрышная стратегия: “Решение на поверхности, но мы первые его придумали и воплотили”
- Убедитесь, что аудитория понимает, что ваше решение однозначно решит проблему
- Если кто-то продукт уже использует - это самый лучший слайд сказать об этом
- Если видите что аудитория слушает недоверчиво, уделите в 2 раза больше времени следующему слайду

## 4. Технология

### На слайде:

- В идеале - фотография. Сойдут чертежи и диаграммы
- Нужна последовательность действий? Изобразите графически
- Чем меньше текста - тем лучше
- Чем меньше технических терминов - тем еще лучше
- Если есть патент - номер должен быть тут

### В речи:

- Описание иллюстрации понятным языком
- Разъясните, что именно делает решение функциональным, чего никто раньше не делал
- Если видите, что аудиторию технологию не понимает (с предыдущего слайда), объясните, на понятном примере сходного устройства/процесса
- не оставляйте слайд “недопонятым” - это провал

## 5. Бизнес модель

### На слайде:

- В идеале: фотография своего магазина, логотипы диллеров
- Очень поможет: схема движения товаров/денег
- Покажите, какую маржинальность вы закладываете

### В речи:

- Описание должно быть поэтапным и в идеале, полностью соответствовать слайду
- Опишите, кто продукт делает, из чего, как его доставляют покупателю, какие налоги и пошлины, кто будет обслуживать
- Не придумывайте экзотические бизнес модели под своей проект - вас не поймут
- Если видите, что аудитория с бизнес моделью не согласна - прямо скажите, что это наилучшая бизнес модель, которую вы разработали, но с удовольствием примите советы

## 6. Маркетинг и продажи

### На слайде:

- В идеале: диаграмма с маркетинговым фокусом и бюджетом на несколько лет
- Если потенциальных рынков несколько - выделите главный
- Если покупательских ниш много - выделите 1-3 основных

### В речи:

- Расскажите, как вы достигнете до своего покупателя
- Опишите, что является главным мотивом для покупки
- Убедите, аудиторию, что ваш план А и план Б не приведут компанию к банкротству из-за неэффективного продвижения
- Обязательно заранее подготовьтесь: узнайте, как именно другие компании продвигают аналогичные продукты
- Только если аудитория скептически воспринимает маркетинговый план - расскажите об успехе других компаний

## 7. Конкуренция

### На слайде:

- В идеале: таблица с тем, что есть у вас, и что есть у конкурентов
- Работает правило: лучше больше (конкурентов), чем меньше
- Слайд должен четко иллюстрировать превосходство продукта
- Если конкурентов очень много: описывайте самых больших

### В речи:

- Проиллюстрируйте, чем именно вы лучше конкурентов
- Расскажите, как будете с ним бороться
- Не унижайте конкурентов - никто не хочет слушать почему их продукты плохие, все хотят услышать почему ваши хороши
- Microsoft, Oracle, PG, J&J, Intel ( и т.д. по выбору) далеко не так неповоротливы из-за своего размера, как многие любят говорить. Плю, в аудитории могут быть их представители...

## 8. Команда

### На слайде:

- Если есть фотография команды с Биллом Гейтсом в полном составе - только ее покажите без текста
- Если такой фотографии нет - дайте только имена, позиции и не более одной строки описания опыта по каждому человеку
- Если победы на бизнес конкурсах - скажите тут об этом!
- Есть проблему? Напишите что HR позиции открыты

### В речи:

- Один в поле не воин: за каждым CEO стоит команда
- Объясните, почему именно ваша команда может сделать из продукта многомиллионный бизнес
- Если есть менторы и адвайзеры - не забудьте их упомянуть
- Скажите словами сколько людей вам еще понадобятся

## 9. Финансовый прогноз

### На слайде:

- 2 диаграммы: прогноз продаж на 5 лет в \$\$ и количество покупателей
- Если есть сезонность продаж - учитывайте это
- Текстом дать ключевые метрики: требуемые инвестиции, количество раундов, привлеченные гранты, вклад от учредителей, pre/post money valuation и т.п.

### В речи:

- Объясните, как вы пришли к таким прогнозам продаж
- Объясните, чем будет обусловлен рост продаж
- Если еще осталось свободное время - на этом слайде можно остановиться более подробно и рассказать стратегии финансирования

## 10. Последний слайд

### На слайде:

- Повторить фотографию продукта
- Броская фраза или слоган - на запоминание!
- Название компании, ваше имя и должность, КОНТАКТЫ

### В речи:

- Слово в слово повторить 30-секундный пичт
- Если время почти вышло, сказать 2-3 ёмкие фразы
- Поблагодарить и попросить задавать вопросы
- Лучше раньше закончить и оставить лишние 2-3 минуты на вопросы - это всегда более эффективно.
- При отсутствии вопросов (если есть время), задайте вопрос самому себе (А вот у меня 10 минут назад спросили...)
- Еще раз поблагодарить и пригласить продолжить общение на кофе брейке

## 11-~50. Addendum

### На слайде:

- Оглавление addendum с номерами дополнительных слайдов
- Допустимо использовать смысловые блоки

### Предназначение:

- Показывать только во время Q&A
- Включить все данные, на которые нет времени/места в основной презентации
- Позволяет аудитории понять, что была проведена отличная подготовка
- Допустимо включать исследования рынка, научные формулы и чертежи, анимацию, отзывы клиентов, подробные планы, roadmap и т.п.
- Если вопросы на Q&A не “попали” в содержание addendum - его нужно серьезно переосмыслить и дополнить

Полная версия вебинара от Alex Kosik доступна для просмотра на [Youtube](#)  
All rights reserved. Copyright by Dr. Alex Kosik



