

# Биргелешип түзүү Хаб VI: Бизнес Планды Кемчиликсиз Презентациялоо

## Бизнес Планды Кемчиликсиз Презентациялоо жөнүндө сөз кылалы

Бизнес Планды Идеалдуу Презентациялоо - бул өзүнө көңүл бурган, кемчиликсиз жасалган презентацияны тандалган инвесторлорго кемчиликсиз презентациялоо.

Презентациянын максаты - тез арада потенциалдуу инвестордун көңүлүн бурдуруу, алар "Дагы айтып бер!!!" дегидей, сизде эмне бар экендигин жана аларга эмнени сунуштап жатканыңызды сүрөттөө.

Бизнес Планды презентациялоого инвестициялоонун себептери:

- 1) Өзүңүзгө ишенимди жогорулатасыз,
- 2) Тааныштар тармагын кеңейтесиз,
- 3) Сиз тууралуу адамдар биле баштайт жана
- 4) Идеяңызды так көрө баштайсыз.

Бизнес Планды Презентациялоо ыкмалары:

- 1) Туура инвесторду табыңыз,
- 2) Презентацияңызды даярдаңыз,
- 3) Окуяңызды баяндаңыз,
- 4) Деталдарды так жеткириңиз,
- 5) Конкреттүү кайсы инвестицияларга муктаж экендигиңизди айтыңыз,
- 6) Суроо-жоопко даярданыңыз,
- 7) Презентациялоо көндүмдөрүн машыгып, өркүндөтүңүз.

## Бизнесиңизди Презентациялоо Планын Түзүңүз

Төмөнкү кадамдарды аткарып, бизнесиңизди презентациялоо планын түзүңүз:

### 1-кадам - Максаттарды коюу

Көбүнчө, бизнести презентациялоого он мүнөт берилет. Он мүнөттүн ичинде акча өндүрөм деп үмүт кылбаныз. Сиз үмүттөнө алган нерсе – инвестордун кайра чалуусу. Ага жетүү үчүн – адистигиңизди сактап, үнүңүздү унутулгус кылып, эртеси күнү ал сизди эстей тургандай кылып презентацияңызды жасаңыз, инвестордун негизги суроолоруна жооп берип, аларда бизнесиңиздин бай потенциалы бар экендигин, жана эң негизгиси, эмне үчүн мыкты инвестиция мүмкүнчүлүгү болгондугуна кызыгууну жаратыңыз.

Презентацияга реалдуу максаттарды коюңуз. Төмөндө бир нече мыкты максат үлгүлөрү берилген:

#### Эсте калыңыз

Сиз инвестордун бүгүнкү графигиндеги 10 мүнөткө ээ болдуңуз. Ал дагы канча презентацияны көрүшү керек болот? Көп учурда, алар бир күндө он чакты же андан көп бизнес планды угушат. Алардын бирөөсү гана инвестордун эсинде калат, ошондо алар кайра чалышат. Бул сиздин презентацияңыз болооруна ишениңиз.

Эгер сиздин презентацияңыз жакшы болуп, ал инвесторго жаккандай сезилип турганы менен, эртеси күнү ал сизди же сиздин презентацияңызды эстей албаса, бул сиздин жеңилгендигиңиздин белгиси. Эгер ишеним жаратуу менен эсте калуунун бирин тандашыңыз керек болсо, дайыма эсте калууну тандаңыз. Ошенткенде, сизди, жок дегенде, экинчи, балким, узунураак презентацияга кайра чакырышат.

#### Адистүү көрүнүш

Инвестор идея менен долбоорду сынагандай эле команданы да сынайт. Орточо идеясы бар мыкты команда, мыкты идеясы бар начар топко караганда жагымдуу көрүнөт. Ошондуктан, сиздин тышкы келбетиңиз менен үнүңүз профессионалдуу болуусу маанилүү. Сиз буга чейин эле ийгиликтүү башкы директор болгонунуздай көрүнүп, сүйлөшүңүз керек, себеби инвесторлор сизге баа берип, өзүнө тең көрө алаарын же көрө албаарына карашат. Кесипкөй көрүнүш менен үн көп нерсени чечет, бул жөнүндө дагы өзүнчө пост болот, бирок ал, темаңызды адистөө жана даярдоо аркылуу сиз колдонгон каалаган технологияны эң мыкты өздөштүрүүдөн баштап, турганыңызга, кийген кийимиңизге, сүйлөө ыкмаңызга чейин бардыгын камтыйт.

#### Негизги суроолорго жооп бериңиз

Инвестор биринчи он мүнөттө сиз менен сиздин идеяңыз жөнүндө баарын билишинин кажети жок. Бирок, сиз жооп беришиңиз керек болгон бир нече негизги суроолор бар – бул суроолорго жооп жок болсо, инвестор сизге дагы суроо берет (жана сиз жакшы маалымат жеткире албагандыгыңызга нааразы болот), же андан да жаманы, көңүл бөлүүдөн баш тартып, эч суроо бербейт.

Эң биринчи эсте кармоочу нерсе - инвесторлор ар бир презентациядан КИЙИН бардыгында берген негизги суроо: “Ошондо, сиз эмне кылып жатасыз?” Эгер сиз рынокту, атаандаштарды жана мүмкүнчүлүктү деталдуу изилдөөсүн берип, бирок чындыгында эмне кылууну пландап жатканыңызды түшүндүрө албасаңыз, анда сиз утулган болосуз. Төмөндө сиз жооп беришиңиз керек болгон негизги суроолордун айрымдары келтирилген:

- Сиз эмненин үстүндө иштеп жатасыз?
- Сиз кимсиз (жана мен сизге эмне үчүн ишенишим керек)?
- Кантип акча табайын деп жатасыз (жана кайсы көлөмдө)?
- Ага канча убакыт талап кылынат?
- Кандай тобокелчиликтер бар (жана аларды кантип жоюуну пландап жатасыз)?
- Сизге канча акча керек (жана аны эмнеге жумшайсыз)?
- Мен сиз жөнүндө жакшы ойдомунбу?

Бул суроолорго кантип жооп берүү керектиги дагы бир постубузду темасы болот (ошондой эле "Жеңиштүү презентация" курсунда Идеялардын негизги бөлүгүн түзсөнүз болот), бирок, сиз алардын ар бири эмне үчүн маанилүү экендигин жана жоопторду кантип презентацияңызга кошуу керектигин өзүңүз түшүнө алсаңыз керек. Чынында, акыркысы оңой суроо эмес. Инвесторлор бул акырында жөн гана адамдар жана алар биз сыяктуу эле 100% объективдүү, 100% рационалдуу чечимдерди кабыл алышпайт. Сизде эң мыкты ишеним грамоталары менен бышык бизнес-планыңыз болушу мүмкүн, бирок эгер инвестор сиз менен узак мөөнөткө бизнес жүргүзүүнү каалабаса, сизге жок деп жооп берет.

Мен бул тууралуу бир гана нерсени айтаар элем: инвесторунз кандай адам экендигин байкаңыз, кесипкөй болуңуз, байланыш түзүүгө аракет кылыңыз, "эмне үчүн мени инвестор катары каалап жатасыз?" деген суроого жакшы жооп даярдаңыз. ("менин кайрылуума сиз гана жооп бердиңиз ..." дегенден сырткары) жана инвестор менен тил табышуу үчүн бүт күчүңүздү жумшаңыз, бирок ал инвестор менен жыйынтыкка келбесеңиз, чыгып, башкасын табыңыз. Узак жылдар бою түшүнүшүү кыйын болгон инвестор менен бизнес жүргүзүүнү каалабайсыз. Айрым инсандардын мүнөздөрү бири-бирине дал келбейт. Муну эң башында түшүнсөңүз сиз үчүн жакшы болгон болот.

### Инвестор көбүрөөк билүүнү кааласын

Бул биздин акыркы максатыбыз. Он мүнөттүн ичинде сиз жогорудагы негизги суроолорго гана, идеалында эсте кала тургандай жана адистик менен, жооп берүүгө үлгүрүңүз. Ал жерден чечим күтпөөнү үйрөнүңүз. Сиздин негизги максатыңыз - бизнес мүмкүнчүлүгүңүздү талкуулоо үчүн дагы бир жолу жолугушууга жолдомо алуу. Ошондуктан, сиз аларды өзүңүз жөнүндө үч нерсеге кызыктырышыңыз керек:

1. Команда
2. Бизнес-план
3. Инвестициядан жакшы пайда алуу (ИЖП) мүмкүнчүлүгү

Эгер алар сизге эмес, бизнес-планга кызыккан болушса, сизге кайра чалышпайт. Эгер алар сизге жана бизнес-планга кызыкса – бул жакшы жыйынтык, бирок эгер сиз аларга жакшы RoI мүмкүнчүлүгүн көрсөтүп, бул алар үчүн дагы бизнес түзүүдөй пайдалуу келишим экендигин сездиртсеңиз, алар эң аз дегенде сиздин бизнес планыңыз жөнүндө дагы билүүнү каалашат. Негизгиси сиздин финансылык пландарыңыз инвестор берген татаал суроолорго туруштук бере ала турган, так жана бекем божомолдорго негизделишин камсыздаңыз.

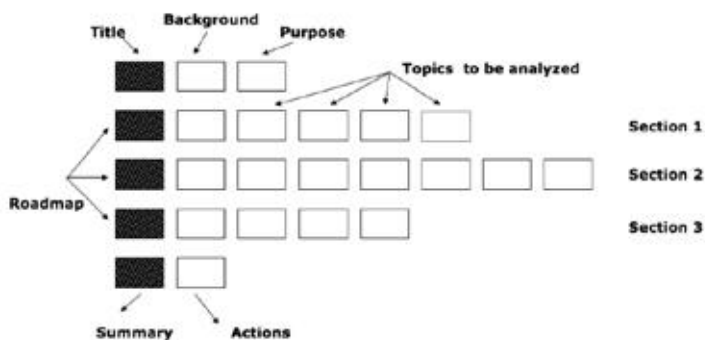
## 2-кадам - Презентацияңыздын структурасын түзүү

Презентацияңыздын структурасын түзүңүз. Презентацияңыздын 5 суроосуна жооп берүүдөн баштаңыз:

- Сиз кимсиз? Кимге презентация жасап жатасыз?
- Эмнени презентациялап жатасыз? Сиздин идеяңыз кандай көйгөйлөрдү чечет?
- Кайдан инвестор издөө керек? Сиздин инвестор издөөчү максаттуу базар кайда?
- Угуучулар качан пайда алат?
- Эмне үчүн инвесторлор / аудитория сиздин чечимди / кадамды тандап алышы керек?

## 3-кадам - Индивидуалдуу Слайддарды Колдонуп Бизнес Планыңыздын Презентациясын Даярдаңыз

Негизги суроолорго жооп бергенден кийин, индивидуалдуу слайддарды даярдоо кезеги келет. Раскадровка ыкмасы окуяңызды туура түзүп, анда башынан аягына чейин логикалык чынжыр сакталышын камсыз кылууга мүмкүнчүлүк берет. Ал кириш сөзүнөн, эң аз дегенде үч бөлүмдөн жана корутундудан турушу керек.



Окуяңызды жазып бүткөндөн кийин, ар бир слайддын дизайнын иштеп чыгуу керек. Муну кылуунун жөнөкөй жолдорунун бири - презентацияңыздын негизги компоненттерине негизги көңүлдү буруп, ар бир компонентке слайддарды бөлүштүрүү.

1. Сиздин бизнес кандайча башталган
2. Баалуулугуңузду сунуштоо
3. Сиз өткөн негизги этаптар
4. Кардарлар жөнүндө маалымат
5. Сиз эмнени үйрөндүңүз
6. Кайсы жаңы нерселерге үйрөнүп жана өнүктүңүз
7. Өнүмүңүз эмне кылат
8. Өнүмүңүздүн баасы канча
9. Базарга сатуу мүмкүнчүлүгү
10. Келечекте пландалган баскычтар
11. Эмне үчүн сиздин командаңыз инвестор үчүн жакшы тандоо болот
12. Прогноздоолор жана финансылык план
13. Канча каражат алууну каалайсыз

## 4-кадам – Презентация көрсөтүү үчүн бардыгын даярдоо

Презентацияңызды көрсөтүү жөнүндө ойлонуп, төмөнкү суроолорго жооп бериңиз:

1. Презентация онлайн же оффлайн режиминде өтөбү?
2. Презентация кайда жасалат?
3. Сиз ал жерде мурда болуп көрдүңүз беле жана өткөрүлүүчү имаратты билесизби?
4. Эгерде билбесеңиз, ал жерге барып, презентация өтүүчү жайды байкап келе аласызбы?
5. Презентацияңызды көрүү үчүн отургучтар кандай жайгаштырылышы керек? У формасындабы?

6. Ал жерде проекциялоочу экран барбы?
7. Стерео системасы, микрофондору, колонкалары, камералар жана компьютерлер барбы?
8. Презентация алдын ала жаздырылабы же түз ободо берилеби?
9. Презентация өткөрүлүүчү жерде WIFI барбы?
10. Сизге сөз качан берилет?
11. Сизге даярданууга жетиштүү убакыт болобу?
12. Сөзүңүз канчага созулушу керек?
13. Презентациядан кийин талкуу болобу же суроолор берилеби?
14. Сизге чейин же кийин башка презентаторлор болобу?
15. Канчалык көп көрүүчү кагышат? Аларды топторго бөлсө болобу?
16. Сиз сүйлөй турган жерге карага аудитория кандайча отургузулат?
17. Алар Сизди так угуп, көрүүдө кыйынчылык сезишпейби?
18. Кандай көрсөтмө куралдарды колдонсо болот?
19. Бөлмөнүн акустикасы, отуруу схемасы ж.б. жөнүндө эмне айтууга болот?
20. Ким уюштуруу маселелерине жооптуу?

## 5-кадам – Презентация жасоону пландаштыруу

Презентация жасоону жакшыртуу үчүн эмне кыла аласыз?

1. Даярдануу жана репетициялоо
2. Презентациянын убактысынын тууралыгын текшериниз
3. Репетицияңызды видеого жазып, алсыз жактарыңызды аныктоо үчүн кайрадан көрүп чыгыңыз
4. Башка презентацияларга катышып, илхам алыңыз
5. Мыкты спикерлердин TEDx презентацияларын көрүп, илхам алыңыз
6. Кечигүү себеп болгон стрессти азайтуу үчүн дайындалган жерге эрте келиңиз
7. Презентация башталганга чейин айланаңызды тартипке келтириңиз
8. Позитивдүү визуалдаштырууну колдонуңуз
9. Стресстен арылуу үчүн терең дем алыңыз
10. Болушунча көп жылмайыңыз
11. Эндорфин деңгээлин көтөрүү үчүн презентация күнү көнүгүү жасаңыз
12. Демиңиз жетпей, нервиңиз күчөп кетүүсүн же паника башталуусун алдын алуу үчүн паузаларыңыздын үстүндө иштеңиз
13. Маанилүү нерселерге көңүл буруңуз жана ашыкча көп материалды камтыганга аракет кылбаңыз
14. Аудиторияны катыштырыңыз
15. Аудиторияны зериктирбестен, алардын көңүлүн ачыңыз
16. Бардыгын билбегендигиңизди жана бардык суроолорго жоопторуңуз жок экендигин моюңга алыңыз
17. Презентацияга чейин, анын учурунда жана андан кийин суу ичиңиз
18. Коркуу сезими менен күрөшпөй - аны кабыл алыңыз
19. Өзүңүзгө ишенимдүү дене тилинин үстүндө иштеңиз
20. Презентацияны орто жолдон таштабай, аягына чыгарыңыз

## 6-кадам – Аудиториянын көңүлүн кармоо

Аудиториянын көңүлүн жоготпой, аларды кызыктыруу үчүн жөнөкөй кеңештер

Төмөндө аудитория менен иштөө боюнча бир нече сунуш келтирилген:



- Сөзүңүздүн башында суроолорду качан кабыл алаарыңызды айтыңыз
- Узакка созулган паузадан алыс болуңуз, сахнаңызды даярдап алыңыз
- Каршылаш адамдарга эч качан ачууланбаңыз
- Көңүл талашкандарга жиниңизди келтирбеңиз
- Суроолорду стимуляциялоого даяр болуңуз
- Шашпаңыз
- Суроолорго кыска жана түшүнүктүү жооп бериңиз
- Импровизацияласаңыз, этият болуңуз
- Абалды контролдоңуз
- Угуп, ыраазычылыгыңызды билдириңиз
- Орток пикирлерди издеңиз
- Эч ким менен урушпаңыз, кофе-брейк учурунда талкуулоону сунуштаңыз
- Жиу-житсу үйрөткөндөй: биринчи макулдугуңузду билдирип, андан кийин өз пикириңизди айтыңыз
- Курч темаларга сүйлөшүүгө даярданыңыз
- Кошулбоо мүмкүн эмес болгон кыска аргументтерди колдонуңуз

## Текшерүү Баракчасы: Текшерүү Убактысы Келди





ТЕКШЕРҮҮ БАРАКЧАСЫ	ООБА / ЖОК
Аудиторияңыздын ким экендигин билиңиз.	
Максаттарыңыздарды билиңиз.	
Бизнес планыңызды презентациялоодо 5 негизги суроого жооп бериңиз.	
Өткөндө, учурда жана келечекте боло турган кызыктуу окуяларды түзүңүз.	
Идеалдуу Презентация Схемасынын ар бир компоненти үчүн өз алдынча слайд даярдаңыз.	
Темаңызды жакшы түшүнүп, анын ичинен сиз үчүн маанилүү бир нерсени табыңыз.	
Презентацияңызды баштаар замат аудиторияны катыштырыңыз.	
Сөзүңүздү логикалуу байланыштырып, аны жеңилдеттиңиз.	
Идеяларыңызды кызыктуу мисалдар жана деталдар менен коштоңуз.	
Эгер ойду азыраак сөз менен айта алсаңыз, аны кыскартып айтыңыз.	
Сөзүңүздү жыйынтыктап жатып, билдирүүңүздүн эң маанилүү ойлорун баса белгилеп кетиниз. Өзүңүзгө ишеним менен сөзүңүздү бүтүрүңүз.	
Көрсөтмө куралдарынын, спикердин карточкаларынын жана таркатма материалдардын сырткы көрүнүшү менен кызматы бири-биринен айырмаланаарын унутпаңыз.	
Визуалдык материалыңызда болушунча аз текст колдонуңуз. Эгерде текстти кошууну чечсеңиз, аны түшүнүктүү жана окууга оңой кылыңыз.	
Керектүү жерлерде визуалдык материалыңызда графикалык сүрөттөрдү колдонуңуз.	
Кошумча визуалдык маалыматыңызга же таркатма материалдарыңыздын сизден көңүлдү тартып алуусуна жол бербейиз.	
Аудитория менен байланышты сактаңыз. Сиз алардын, алар сиздин толук көңүлүңүзгө ээ болушу керек.	

## Дагы Маалымат Алуу үчүн Кошумча Булактар

### Акысыз Шаблондор жана Булактар

-  Легендарлуу 30 стартап презентациясы жана алардан эмнени үйрөнсөңүз болот <https://piktochart.com/blog/startup-pitch-decks-what-you-can-learn/>
-  Акысыз Шаблондор [https://drive.google.com/drive/folders/1yh20wAuf84xTgYAmqrTO\\_4GN\\_PhQrUO3?usp=sharing](https://drive.google.com/drive/folders/1yh20wAuf84xTgYAmqrTO_4GN_PhQrUO3?usp=sharing)

### Макалалар жана Видеолор

-  Инвесторлорго кантип презентация жасаш керек: Алдын алуу үчүн каталар жана сиздин презентациялооңузду жакшыртуу үчүн 8 эксперттик кеңеш <https://blog.close.com/pitch-investors/>
-  Бизнес-идеяңызды инвесторлорго кантип ийгиликтүү жеткирсеңиз болот <https://articles.bplans.com/how-to-pitch-to-investors-in-10-minutes-and-get-funded/>
-  Кантип идеалдуу презентация жасоого болот – <https://www.youtube.com/watch?v=Njh3rKoGKBo&t=658s>
-  Ишкерлер презентацияларда көп кетирген 5 ката, жана аларды оңдоо жолдору <https://www.youtube.com/watch?v=xr1PKaoflLo>
-  Аарон Харристин “Кантип инвесторлор менен жолугуп, акча тартса болот” китеби <https://www.youtube.com/watch?v=Jzz4AEIddzY>
-  Стартапыңызды кантип презентацияласаңыз болот- Кевин Хейл [https://www.youtube.com/watch?v=17XZGUX\\_9iM](https://www.youtube.com/watch?v=17XZGUX_9iM)