

# Центр инноваций для сотворчества VI: Идеальный питчинг



## Давайте поговорим о том, как провести идеальный бизнес-питчинг

Идеальный бизнес-питч – это идеально подготовленная презентация с идеальными навыками представления для идеально подобранных инвесторов, которая привлекает к себе их внимание.

Цель питча – быстро привлечь внимание потенциального инвестора, дать ему понять, что у тебя есть и что ты предлагаешь, чтобы он сказал... «Расскажи мне больше!!».

Ты должен инвестировать в «Бизнес-питчинг», чтобы:

- 1) укрепить доверие,
- 2) расширить свои сети,
- 3) пребывать под воздействием среды, и
- 4) усовершенствовать свою идею.

Техника бизнес-питчинга:

- 1) найдите подходящего инвестора,
- 2) подготовить слайдовую презентацию,
- 3) рассказать свою историю,
- 4) правильно трактовать детали,
- 5) конкретно излагать свои инвестиционные потребности,
- 6) подготовиться к вопросам и ответам,
- 7) потренироваться и улучшить свои навыки подачи презентации.

## Постройте план Вашего бизнеса.

Постройте свой бизнес-план, следуя следующим шагам:

### Шаг 1 - Установка целей

Обычно у вас есть 10 минут на презентацию бизнес-плана. Не рассчитывайте собрать деньги за десять минут. Лучшее, на что вы можете надеяться, это получить телефонный звонок. Сделайте это профессионально, сделайте вашу презентацию незабываемой, чтобы она запомнилась им на следующее утро, ответьте на ключевые вопросы инвестора и заставьте его узнать больше о том, как эта идея может превратиться в хороший бизнес, и, что более важно, стать отличной инвестиционной возможностью.

Убедитесь, что вы поставили реалистичные цели для своей презентации. Вот несколько замечательных целей:

#### Быть незабываемым

У тебя есть десять минут на повестке дня этого инвестора. Сколько еще презентаций ему/ей придется выдержать? Часто дюжина или больше в день. Одна из этих презентаций запомнится надолго, и именно эта презентация заставит их задуматься о звонке. Убедитесь в том, чтобы эта презентация была ваша.

Если вы прекрасно представили свою презентацию, и инвестор остался довольным, но не смог вспомнить вас или вашу презентацию на следующее утро, вы провалили. Если вам пришлось выбирать между тем, чтобы быть убедительным и незабываемым, вы должны выбирать «незабываемость» каждый раз. Таким образом, у вас будет шанс, по крайней мере, того, что вас повторно пригласят, возможно, на секунду, для более подробной презентации.

#### Будь профессионалом

Инвестор судит о команде не меньше, а то и больше, чем о самой идее или проекте. Сильная команда со средней идеей будет более привлекательной, чем слабая команда с отличной идеей. Поэтому важно, чтобы вы выглядели и звучали профессионально. Смотрите и говорите так, как будто вы уже являетесь успешным генеральным директором, потому что инвесторы будут оценивать и смотреть, могут ли они представить вас как одного из них. Смотреть и звучать профессионально значит многое, и это будет предметом другой ссылки. Для приобретения таких навыков нужно хорошо знать технологию, которую вы используете, знать свой предмет, обращать внимание на то, как вы стоите, одеваетесь, что носите и как говорите.

#### Ответьте на ключевые вопросы

Инвестору не нужно знать все о вас и вашей идее в первые десять минут. Однако, есть несколько ключевых вопросов, на которые вам нужно будет ответить. Иначе либо инвестор спросит (и возмутится тем, что вы коммуницировали слабо), либо, что еще хуже, не спросит, потому что он перестал думать о вас.

Первое, что нужно запомнить, это вопрос номер один, заданный инвесторами ПОСЛЕ презентации: «Так чем именно вы занимаетесь?» Если вы детально изучили свой рынок, конкурентов и возможности, но не смогли объяснить, что вы на самом деле планируете делать, то вы потерпели неудачу, и очень большую. Вот некоторые из ключевых вопросов, на которые вы должны ответить:

- Что вы делаете?
- Кто вы (и почему я должен вам доверять)?
- Как вы будете зарабатывать деньги (и сколько)?
- Сколько времени это займёт?
- Каковы риски (и как вы планируете их устранить)?
- Сколько денег вам нужно (и на что вы их потратите)?
- Есть ли у меня хорошее предчувствие о вас?

Как ответить на эти вопросы будет предметом еще одной ссылки (а также станет ключевой частью курса Идеи на сцене «Winning Pitch»), но вы, вероятно, сможете понять, почему каждый из них важен, и что вы можете сделать, чтобы включить ответы в вашу презентацию. Последний, однако, не так прост. В конце концов, инвесторы — это частные лица, и они принимают решения, которые не являются ни на 100% объективными, ни на 100% рациональными, как и мы с вами. У вас может быть самый большой опыт и солидный бизнес-план, но если инвестор не чувствует, что он хочет вести с вами долгосрочный бизнес, то ответом будет «нет».

Все, что я бы сказал по этому поводу: изучите вашего инвестора, будьте профессионалом, постарайтесь наладить связь, получите отличный ответ на вопрос «зачем я вам нужен как инвестор?». (кроме как «ну, вы единственный, кто перезвонил мне...»), и сделайте все возможное, чтобы ужиться с инвестором, но если вы не поладите, уходите и находите другого. Ты не хочешь застрять в бизнесе на долгие годы с кем-то, с кем у тебя напряженные отношения, не больше, чем у инвестора. Некоторые типы личностей просто плохо ладят друг с другом. Лучше тебе это выяснить сейчас.

### Заставьте их хотеть знать больше

Вот конечная цель. За десять минут у вас есть только время ответить на основные вопросы, в идеале, особенно незабываемым и профессиональным образом. Вы научились не ждать решения не отходя от кассы. Ваша конечная цель — получить более длительный шанс обсудить вашу бизнес-возможность. Поэтому вам необходимо убедиться в том, что они достаточно заинтересованы в трех вещах, чтобы хотеть узнать о них побольше:

1. Команда
2. Бизнес-план
3. Шансы на хорошую окупаемость инвестиций (RoI)

Если их интересует бизнес-план, а не вы, они вам не перезвонят. Если они заинтересованы в вас и в бизнес-плане, это нормально — но если вы можете показать им шанс хорошего RoI, и заставить их почувствовать, что есть шанс, что это может быть очень хорошая сделка для них, а также построить бизнес, то они, по крайней мере, захотят узнать об этом побольше. Просто убедитесь, что ваши финансы основаны на четких и разумных предположениях, которые не разваливаются, когда инвестор задает жесткие вопросы.

## Шаг 2 - Создание структуры вашей презентации

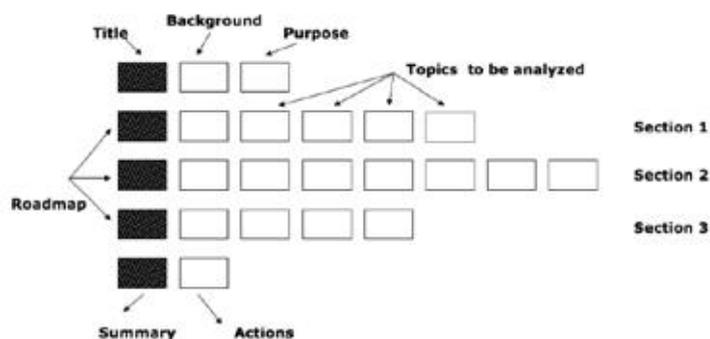
Создайте структуру для вашей презентации. Начните с ответов на пять вопросов вашей презентации:

- Кто вы? Для кого вы делаете презентацию?
- Что вы представляете? Какие проблемы решает ваша презентация?
- Куда презентовать? Где находится ваш целевой рынок?

- Когда ваша аудитория выиграет от этого?
- Почему инвесторы/аудитория должны выбрать ваше решение/вашу презентацию?

## Шаг 3 - Подготовка презентации с помощью отдельных слайдов

После того, как Вы ответили на ключевые вопросы, настало время подготовить Ваши индивидуальные слайды. Использование подхода Storyboard позволяет создать свой собственный рассказ и убедиться, что он имеет смысл и логический ход от начала до конца. Он будет иметь введение, минимум три раздела и заключение. Вот графическое представление того, как она может выглядеть



Как только вы написали свою историю, пришло время разработать индивидуальные слайды. Один из простых способов сделать это — сконцентрироваться на основных компонентах презентации и выделить слайды для каждого компонента.

Идеальный Pitchdeck имеет 13 слайдов / компонентов:

1. Как начинался ваш бизнес
2. Ценностное предложение
3. Достигнутые ключевые этапы
4. Подробности о клиентах
5. То, что вы узнали.
6. Как вы итерировали и улучшили
7. Что делает продукт
8. Сколько стоит продукт
9. Возможность рынка
10. Будущие вехи
11. Почему ваша команда права.
12. Прогнозы и финансы
13. Ваш запрос о сборе средств

## Шаг 4 - Планирование подготовки презентации

Подумайте о том, как сделать презентацию и ответьте на следующие вопросы:

1. Будет ли презентация представлена онлайн или оффлайн?
2. Где будет представлена презентация?
3. Были ли Вы когда-либо там раньше и знакомы ли Вы с местом проведения?
4. Если нет, можете ли вы пойти туда и ознакомиться с местом проведения?
5. Каков формат проведения презентации? Он U-образный?
6. Есть ли проекционный экран?
7. Есть ли звуковая система? Микрофоны? Динамики? Камеры? Компьютеры?

8. Будет ли презентация записана или озвучена?
9. Есть ли WIFI на месте проведения?
10. Когда будет проведена презентация?
11. Это дает мне достаточно времени для подготовки?
12. Как долго будет продолжаться разговор?
13. Будет ли дискуссия или вопросы?
14. Будут ли другие ораторы до или после?
15. Насколько велика аудитория? Может ли она быть разделена?
16. Как будет расположена аудитория по отношению к тому, откуда я буду выступать?
17. Будут ли у них проблемы с тем, чтобы видеть или слышать меня отчетливо?
18. Какие зрительные аппараты можно использовать?
19. Как насчет акустики, рисунка сидения и т. д.?
20. Кто будет принимать практические меры?

## Шаг 5 - Планирование презентации

Что вы можете сделать, чтобы улучшить качество презентации?

1. Практика и репетиция
2. Проверьте время презентации
3. Запишите вашу репетицию и просмотрите ее обратно, чтобы выявить слабые места.
4. Посещайте другие презентации, чтобы получить вдохновение
5. Смотрите ТЕХ разговоры великих ораторов, чтобы получить вдохновение
6. Приезжайте пораньше, чтобы снизить стресс от опоздания.
7. приспособьте окружающую среду до начала презентации.
8. Используйте позитивную визуализацию
9. Сделайте глубокий вдох, чтобы снять стресс
10. Улыбайтесь как можно чаще
11. Выполняйте упражнения ранее за день до презентации для усиления эндорфинов.
12. Работайте над вашими пропусками, чтобы избежать одышки, не нервничать или паниковать.
13. Сосредоточьтесь на главном и не пытайтесь охватить слишком много материала.
14. Активно вовлекайте аудиторию
15. Будьте развлекательным и не будьте скучным.
16. Признайтесь, что вы не все знаете и у вас нет всех ответов.
17. Пейте воду до, во время и после презентации.
18. Не боритесь со страхом – примите свой страх.
19. Практикуйте уверенный язык тела
20. Не бросай презентацию, закончи презентацию.

Каковы худшие презентационные привычки?

1. Плохая привычка # 1 - Чтение по запискам
2. Плохая привычка # 2 - Избегание зрительного контакта
3. Плохая привычка # 3 – Менее формальная одежда
4. Плохая привычка # 4 - Суевливость, дрожание и качание.
5. Плохая привычка № 5 - Неудача с репетициями.
6. Плохая привычка № 6 - Стоять на месте.
7. Плохая привычка # 7 – Повторение ключевых моментов.
8. Плохая привычка № 8 - Говорить слишком долго.
9. Плохая привычка # 9 – Не умение пробудить аудиторию
10. Плохая привычка # 10 – Завершение с убывающим вдохновением

## Шаг 6 – Работа с аудиторией

Простые советы, чтобы не потерять аудиторию, а вовлечь ее. Вот несколько предложений по работе с аудиторией:

- В начале скажите, когда вы собираетесь отвечать на вопросы.
- Избегайте длительных перерывов, воссоздайте контекст перед продолжением
- Никогда не теряйте самообладания с соперничающими лицами.
- Будьте готовы стимулировать вопросы
- Не «рубите сплеча»...
- Отвечайте коротко и ясно
- Импровизируйте осторожно, если вообще.
- Сохраняйте спокойствие
- Послушайте и оцените
- Ищите точки соприкосновения
- Никогда не спорьте с людьми,
- Предложите обсудить во время кофе-брейка
- Используйте джиу-джитсу: подтвердите и затем выскажите собственное мнение
- Подготовка к деликатным темам
- Используйте короткие аргументы, которые нельзя отрицать.

## Контрольный список: Время тестирования

СПИСОК ЗАДАЧ	ДА / НЕТ
Знайте свою аудиторию.	
Знайте свои цели	
Ответьте на 5 вопросов по презентации.	
Создайте захватывающую историю из своего прошлого, настоящего и будущего.	
Подготовьте индивидуальные слайды для каждого компонента Idela Pitch.	
Хорошо поймите свою тему и найдите в ней что-то, что имеет значение для вас.	
Немедленно завлеките свою аудиторию.	
Логически организуйте свое выступление, облегчая его отслеживание.	
Разрабатывайте свои идеи на ярких примерах и в деталях.	
Если ты можешь сказать что-то меньшим количеством слов, сделай это.	
В заключение подчеркните наиболее важные моменты вашей идеи. Закончите с уверенностью.	
Помните, что наглядные пособия, заметки ораторов и раздаточные материалы имеют различные формы и функции.	
Ограничьте текст в наглядных пособиях. Если вы все-таки включаете текст, сохраняйте его простым и легким для чтения.	
При необходимости используйте графические изображения в наглядных пособиях.	
Не позволяйте вашим наглядным пособиям или раздаточным материалам затмевать вас.	
Поддерживайте связь с аудиторией. Будьте в центре их внимания, и она будет прикована.	

## Узнать больше - Дополнительные ресурсы

### Бесплатные шаблоны и ресурсы

 30 legendary startup pitch decks and what you can learn from them 30 легендарных стартап презентаций для расширения Ваших знаний  
<https://piktochart.com/blog/startup-pitch-decks-what-you-can-learn/>

 Бесплатные шаблоны  
[https://drive.google.com/drive/folders/1yh20wAuf84xTgYAmqrTO\\_4GN\\_PhQrUO3?usp=sharing](https://drive.google.com/drive/folders/1yh20wAuf84xTgYAmqrTO_4GN_PhQrUO3?usp=sharing)

### Статьи и видеоматериалы

 Как презентовать инвесторам: Ошибки, которых следует избегать, и 8 советов экспертов, чтобы сбалансировать вашу презентацию  
<https://blog.close.com/pitch-investors/>

 Как успешно донести свою бизнес-идею до инвесторов.  
<https://articles.bplans.com/how-to-pitch-to-investors-in-10-minutes-and-get-funded/>

 Как сделать идеальное поле - с речевым тренером TedX Дэвидом Бекеттом.  
<https://www.youtube.com/watch?v=Njh3rKoGKBo&t=658s>

 5 презентационных ошибок, которые совершают предприниматели, и как их исправить.  
<https://www.youtube.com/watch?v=xr1PKaoflLo>

 Как добиться встречи с инвесторами и собрать деньги – Аарона Харриса.  
<https://www.youtube.com/watch?v=Jzz4AElddzY>

 Как презентовать свой стартап – Кевин Хейл.  
[https://www.youtube.com/watch?v=17XZGUX\\_9iM](https://www.youtube.com/watch?v=17XZGUX_9iM)