

Рекомендации к оформлению

ИНВЕСТИЦИОННОЙ презентации



Все слайды презентации должны быть заполнены.
При необходимости тематические блоки
могут быть разделены на несколько слайдов.



Слайд 1.

Название проекта

Это слайд краткого саммари по проекту. На нем размещается **торговое название продукта, логотип**, может быть также размещено **наименование юридического лица и значимых достижений компании**.

А также на этом слайде рекомендуется описать ваше ключевое **ценностное предложение**.

Ценностное предложение (Value Proposition) — это кратко сформулированная польза для покупателей. Формулировка сообщает о преимуществах продукта или услуги, которые получают клиенты.



Слайд 2.

РЫНОК

TAM (Total Addressable Market)

общий объем рынка, на котором можно продать ваш товар или услугу. Этот показатель включает всех потенциальных клиентов, в том числе тех, кто уже покупает у конкурентов или даже не покупает

SAM (Served/Serviceable /Available Market)

доступный объем рынка, доля от TAM. Он показывает сколько денег уже тратится на решения, похожие на наши. SAM – это рынок прямых конкурентов

SOM (Serviceable & Obtainable Market)

реально достижимый объем рынка, который компания может получить с помощью доступных инструментов. Данная метрика показывает какой объем рынка мы можем занять с помощью существующей стратегии и каналы привлечения клиентов

Также на слайде должны присутствовать:

Описание целевой аудитории и ее потребностей



Анализ географической области потенциального присутствия продукта на рынке



Динамика развития рынка его тенденций и перспектив



Основные каналы продаж и методы стимулирования сбыта продукта на рынке



Описание принципов ценообразования, исторической динамики цены на продукт и прогнозы ее изменения, план объема выпуска продукции в разрезе продуктов

Слайд 3.

Описание проекта

Разместите на слайде **сущность продукта/услуги**, существующую **проблему потребителей** и того, как предлагаемый продукт/услуга ее **решает**, **преимущества** продукта перед прямыми и косвенными конкурентами вместе с демонстрацией **особенностей** продукта и представлением **примеров использования** продукта, **отзывов** пользователей.

Также необходимо указать **степень готовности** продукта к выпуску и реализации, где был и был ли продукт/услуга уже **реализован** на рынке РФ или за рубежом, какой имеется **опыт производства, реализации** продукта/услуги и какие имеются **планы по выпуску**.

На слайде следует кратко указать производственный процесс/процесс разработки



Слайд 4.

Бизнес-модель

Бизнес-модель — это логическое схематическое описание бизнеса, призванное помочь в оценке ключевых факторов успеха вашего проекта.

Слайд должен содержать **описание** бизнес-модели, описание **принципа работы** бизнес-модели, демонстрация понимания ключевых **показателей эффективности** бизнеса (LTV, CAC, ROI и т.д.), описание типа и механизмов **монетизации** продукта и прогнозы по доходам.

На слайде также должны быть отражены **потоки выручки**. При наличии данных, должно быть отражено насколько успешен продукт/услуги: количество и динамика клиентской базы, объем выручки, объем выручки в расчете на одного клиента.

Слайд должен содержать **схему**, раскрывающую принципы получения доходов от реализации продукта/услуги, **организационный план, план производства/разработки**, ключевые прогнозные **финансовые показатели** (коэффициенты), анализ возможных **рисков**, связанных с реализацией проекта, и способов их минимизации (анализ проектных рисков), информация о **ключевых поставщиках и подрядчиках** по проекту.

Слайд 5.

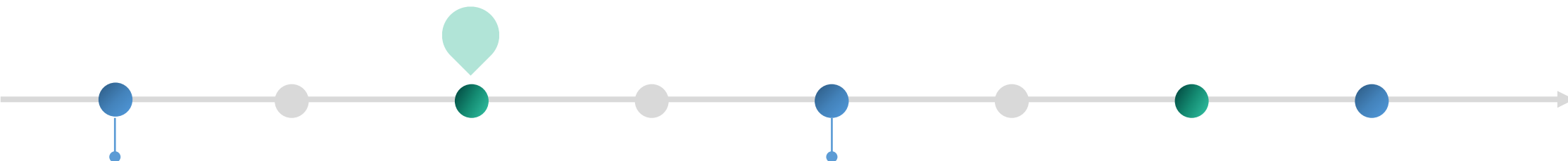
Динамика развития

Слайд должен содержать **описание ключевых этапов** проекта и планируемых **шагов** по развитию продукта/услуги и компании, описание **истории развития** проекта, **достижения** и **прогресс** в развитии проекта, примеры успешных сделок, партнерств и других достижений, динамику **роста пользователей**, динамика **роста продаж** и других ключевых метрик.

Также должны быть отражены **стадия реализации проекта** и фаза (конкретный этап внутри стадии), на которой находится проект в настоящее время.

Дорожная карта проекта, или roadmap

визуализация стратегии развития компании, стадий разработки проекта. Дорожная карта включает в себя как реализованные ключевые этапы в разработке продукта, продажах, привлечении грантов и инвестиций, получение налоговых льгот или специальных статусов, а также демонстрирует проработанность стратегии развития продукта и необходимых ресурсов на его развитие.



Слайд 6.

Продажи и маркетинг

Слайд должен содержать **описание стратегии продаж** проекта, описание ее текущей или потенциальной динамики, описание **стратегии маркетинга** и динамики маркетинговых действий, демонстрацию **знания целевой аудитории** и каналов ее привлечения, планов на **маркетинговые кампании, PR-мероприятия** и другие меры продвижения, расширенную концепцию продукта (анализ возможностей дифференцирования продукта с целью увеличения ценности продукта для потребителя, в том числе путем улучшения дизайна, добавления дополнительных услуг, использования торговой марки и т.п.), **стратегию ценообразования, политика дистрибуции** (выбор каналов продаж) и стимулирования сбыта.



Слайд 7.

Конкуренты

Приведите конкурентное окружение вашего решения. Важно представить **анализ конкурентной среды**, определение конкурентов (прямых и косвенных), конкурентные **преимущества** и стратегию их усиления, **примеры сделок**, которые подтверждают превосходство над конкурентами

На слайде может быть визуализирована **матрицы** с анализом основных **потребительских свойств** продуктов.

Также можно представить конкурентов в разрезе графика с осями стоимости и скорости внедрения.

Уместно будет разместить **привлеченные инвестиции**
и капитализацию проектов вашего сегмента на внешних рынках.



Слайд 8.

Команда проекта

Слайд должен содержать **перечень ключевых членов команды**, участвующих в проекте, их фото, роли, описание образования, опыта, квалификации, успешных кейсов (при наличии).

Обязательно показать **ключевые персоналии**, которые занимаются операционным управлением, технической разработкой продукта, продажами и других важных членов команда, а также их функций.

Можно разместить общее количество сотрудников проекта и их ключевые компетенции и профессиональные успехи.

Возможно размещение **информации о ваших ключевых менторах и консультантах**, внешних экспертах, помогающих в развитии продукта.

Укажите, если члены команды владеют релевантным опытом работы в индустрии и могут представить сертификаты и академические успехи.

Слайд 9. Технология

Слайд должен содержать описание **технологических особенностей** продукта, демонстрацию **уникальности технологии** и ее преимуществ, **конкурентов**, обладающих смежной технологией, описание патентов, лицензий и другие **прав на интеллектуальную собственность**.



Слайд 10.

Прошлые сделки с инвесторами

Слайд должен содержать **описание сделок**, их объем, доли, распределение средств, **анализ способов инвестирования**: гранты акселераторы, инвестиционные фонды и т.д., планы по использованию полученных средств, структуру сделок.



Слайд 11.

Финансы

Слайд должен содержать **финансовые показатели** компании: выручка, чистая прибыль, затраты и т.д., ключевые показатели эффективности бизнеса и их связи с финансовыми результатами, прогнозы доходов, затрат и прибыли на ближайшие периоды в динамике.

Слайд оформляется на основании **данных из финансовой модели** проекта и может содержать активную ссылку на этот документ для более подробного ознакомления представителя инвестора.

Также должны быть указаны: **план финансирования**, анализ **экономической эффективности** проекта, общая **стоимость** проекта, общую **потребность** в финансировании и предполагаемые **источники** финансирования, предполагаемая структура источников финансирования, размер собственных средств, которые будут вложены в проект получателем средств и его акционерами/участниками, возможность внесения дополнительного (резервного) финансирования получателем средств или иными участниками проекта, размер, форма и условия (в том числе, предварительные) предоставления финансирования иными участниками проекта (если рассматривается такая возможность).

Слайд 12.

Дополнительная информация

В этой части приложений вы можете представить значимую информацию, которая осталась за пределами предложенной структуры.

Например:

**Схематично представить архитектуру
вашего решения**



**Приложить рекомендательные письма текущих
клиентов**



**Приложить патенты и заверения оформленной
интеллектуальной собственности**



Описать кейсы внедрения вашего решения



**Приложить резюме или краткие интро
на основных участников команд**



**А также любая другая значимая для оценки
проекта**



Слайд 13.

Контактная информация

Контактные данные и информация, позволяющая связаться с представителями проекта.

Рекомендуется указывать не только общие официальные контактные данные, но и данные лица/представителя компании (с указанием должности), отвечающего за коммуникацию с инвесторами и представителями фондов.

Можно представить контакты в виде qr-кода с прямой ссылкой на сервис бронирования звонков.