



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
РАЗВИТИЕ НА
ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

Презентиране пред инвеститори

Обучение за стартиращи предприемачи

по

Проект BG05M9OP001- 4.001- 0013

„ИКТ в полза на стартиращи предприемачи“

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Какво е презентация пред инвеститори?

➤ Цели:

- Да представи резюме на бизнес модела на един стартап
- Да стимулира интереса на инвеститорите

➤ Съдържание

- 10 до 13 слайда за до 20 минути

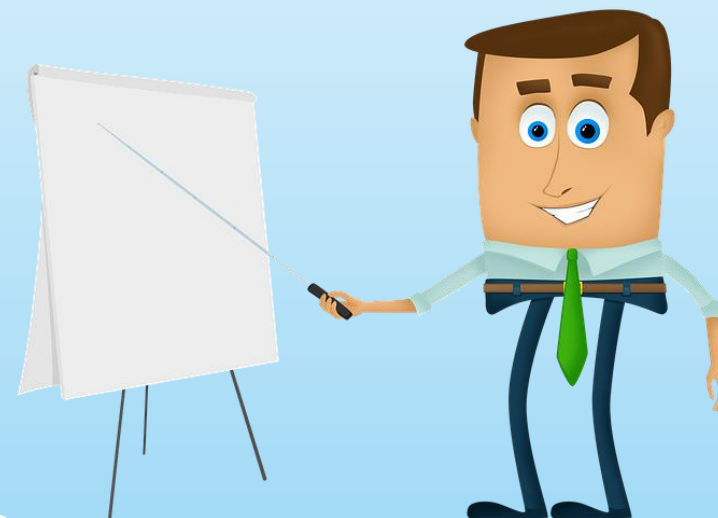
История

Проблем

Предложение
за стойност

Бизнес модел

Мащаб



Елементи на презентация пред инвеститори?

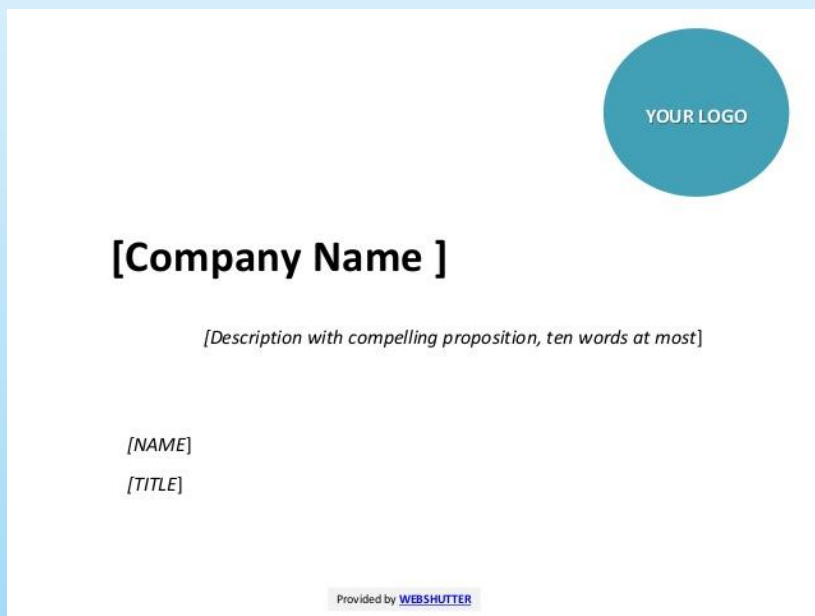
1. Въведение
2. Представяне на проблема
3. Представяне на предложението за стойност
4. Представяне на продукта/услугата
5. Защо сега?
6. Пазар



7. Конкуренция
8. Бизнес модел
9. Екип
10. Постигнато до момента
11. Следващи стъпки
12. Необходимо финансиране
13. Контакти/покана за действие

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Слайд 1 - Въведение







- Наименование на компанията или бранда
- Привличащо вниманието подзаглавие – такова може да бъде вашата мисия или уникално предложение за продажба
- Разкажете историята, емоцията, които са довели до създаването на вашата компания

Слайд 2 - Проблем

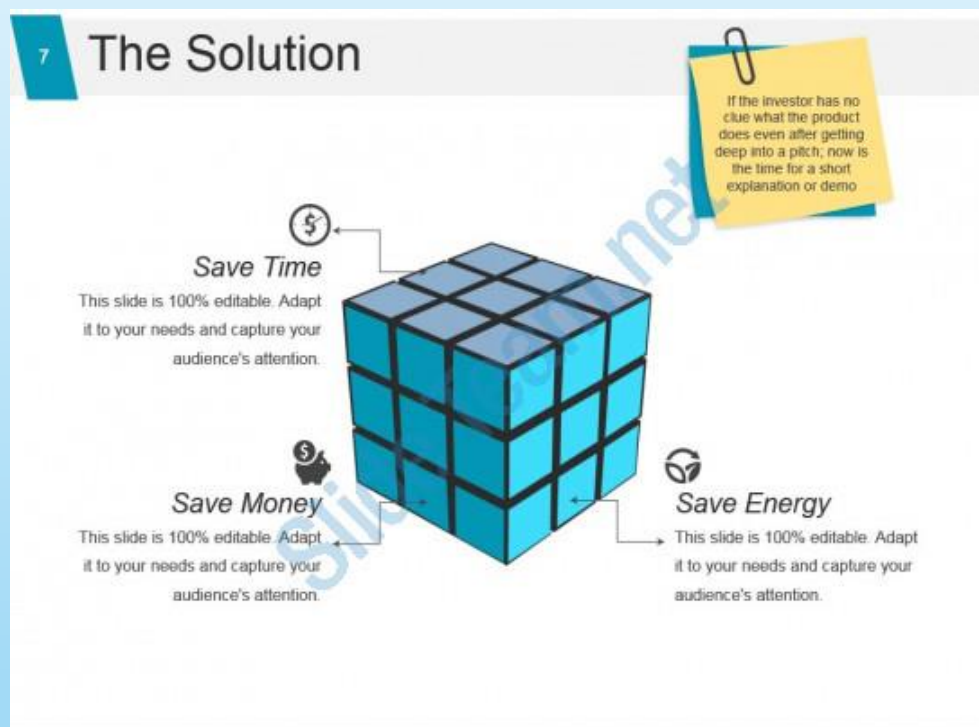
The Problem

To better illustrate your problem, as well as convey the problem presented to someone who's not immersed in it that you consider adding some components like 1. What do you need? 2. Reason behind the need. This will provide a better understanding to the investor for your funding requirement.

Problem 1	Problem 2	Problem 3	Problem 4
			
Example: Price is an important concern for customers purchasing online (for E-commerce company)	Example: In UK, stress results in 105 MM lost workdays each year (For Health tech startup)	Example: 95% of companies make decision by either guessing or using their gut. No one uses data analytics tools. (For analytics startups)	Example: Video files are too large to e-mail. (For tech startups)

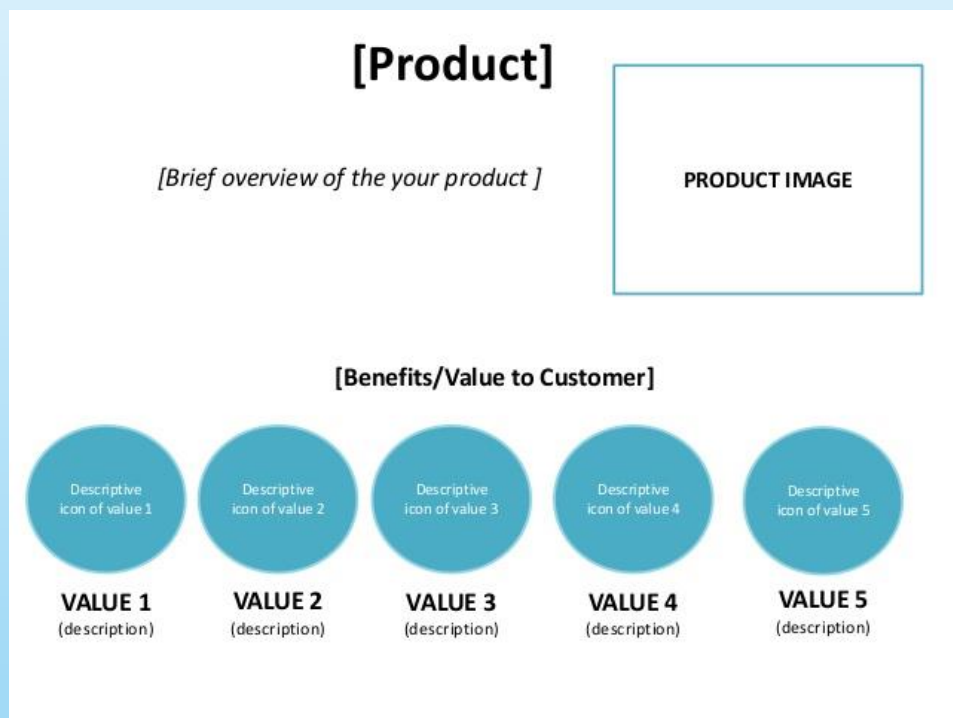
- *Представяне на проблема, който имате за цел да решите*
- *Какъв е?*
 - *На кого е?*

Слайд 3 – Предложение за стойност



- Представяне на вашето предложение за стойност
- Какво е?
 - Как адресира представения проблем?

Слайд 4 – Представяне на продукта/ услугата



- Какво е уникалното, различното в тях?
- Защо смятате, че могат да разтърсят пазара?
- Опишете тайната технология, съставка, характеристика, която отличава вашия продукт/услуга
- **ПОКАЗВАЙТЕ!**

Слайд 5 – Защо сега?



- *Защо точно сега е подходящият момент за реализацията на продукта/услугата ви?*
- Тенденции
 - Възможности
 - Прозрения

Слайд 6 – Пазар

[Market Size and Opportunities]

[TEXT - OPTIONAL]



- *Определете пазара – основни характеристики?*
- *Какъв е размерът на пазара?*
- *Какъв дял целите?*
- *Кои са клиентските сегменти, към които се стремите?*
- *Тенденции на пазара*
- *Акцентируйте върху потенциала ви за растеж на този пазар*

Слайд 7 – Конкуренция

[Competitors]

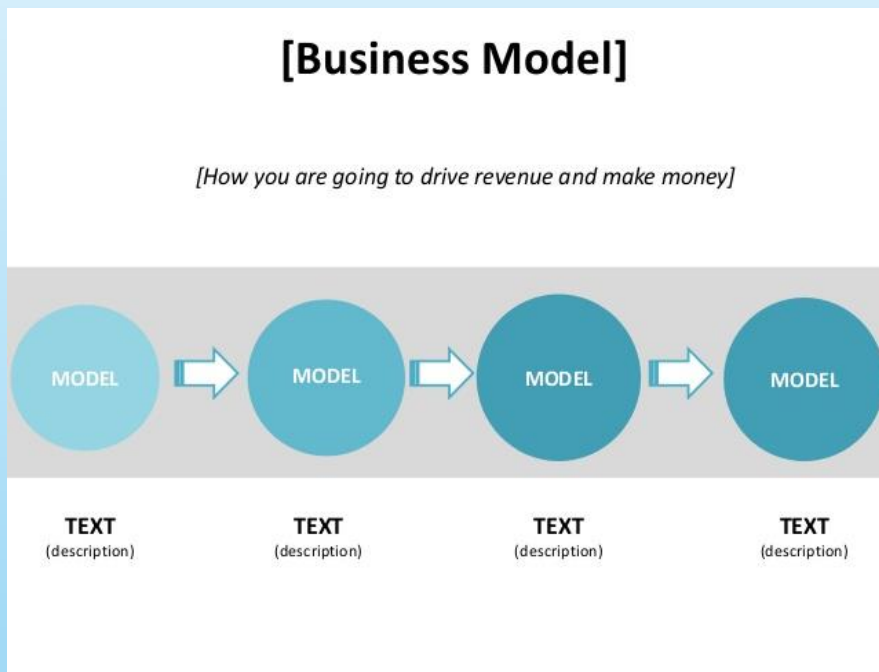
FEATURES	COMPETITOR 1	COMPETITOR 2	COMPETITOR 3	YOUR BRAND
Feature 1	✓			
Feature 2	✗	✗	✓	✓
Feature 3	✓	✓	✗	✓
Feature 4	✗	✗	✓	✓

[Competitive Advantages]

Advantage 1 Advantage 2 Advantage 3

- Сравнителен анализ между вашия продукт/услуга и основните му 3-4 конкурентни решения
- Изберете показатели, които изтъкват основните предимства на вашето решение
- Не сравнявайте с твърде много конкурентни решения!
- Не сравнявайте и по твърде много показатели!



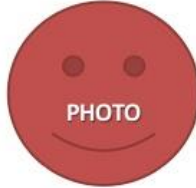

Слайд 8 – Бизнес модел



- Опишете как предвиждате да получавате парите от целевите си клиенти:
 - еднократно
 - на етапи
 - на пакети
 - фиксирани суми
 - процентни съотношения и т.н.
- Не слагайте канавата на бизнес модела си!

Слайд 9 – Екип

[Team]

			
PHOTO	PHOTO	PHOTO	PHOTO
TEXT (description)	TEXT (description)	TEXT (description)	TEXT (description)

- *Посочете ключови членове на екипа, предходните им позиции, успехи, специфични познания*
- *Опишете релевантния опит*
- *Кои са ролите, които са ключови за успеха на вашия бизнес?*

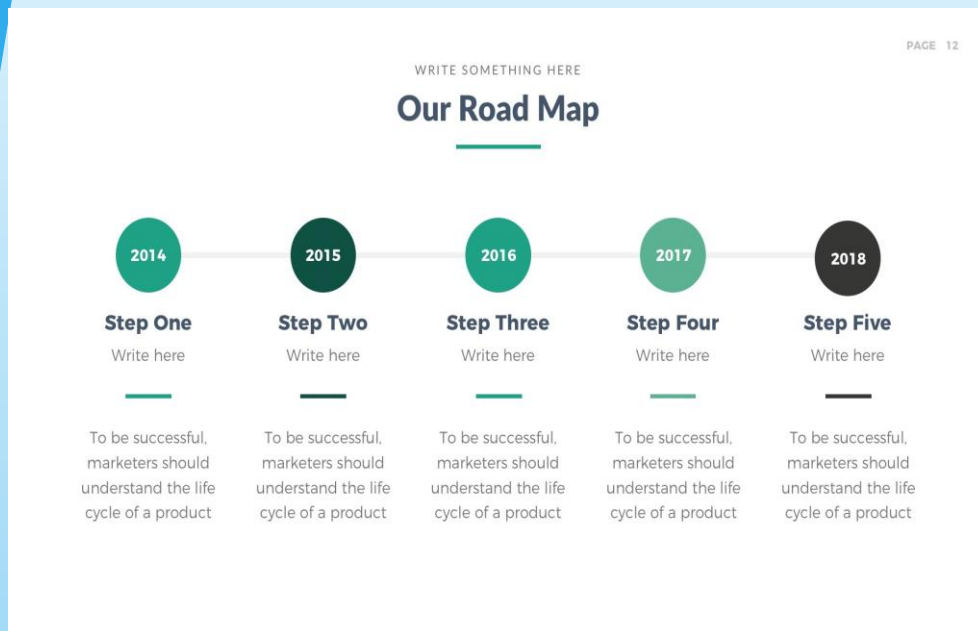
Спрете се само на ключовите от тях, чиито опит, знания или контактни мрежи ще са ключови за успеха на вашия стартъп!

Слайд 10 – Постижения



- Опишете постигнатото до момента - ако имате прототип, продажби, сключени договори, задължително ги опишете.
- Какви приходи имате до момента?
- Каква клиентска база имате?
- Каква е обратната връзка от клиентите?
- Може да посочите ключови партньорства и успешни истории на ваши клиенти

Слайд 11 – Следващи стъпки



➤ Опишете плановете си за развитие

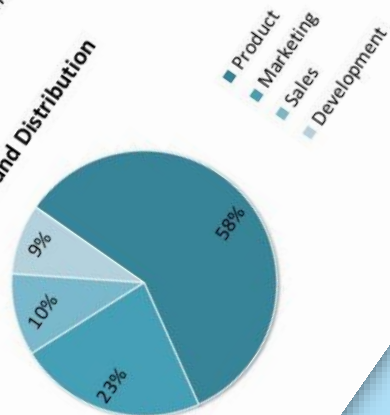
- Краткосрочни цели
- Средносрочни цели
- Дългосрочни цели

Слайд 12 – Финансиране

[Investment]

[How much fund do you want to raise]

Fund Distribution



- Какво финансиране ви е необходимо?
- Как ще бъде използвано и разпределено?
- Как ще допринесе за постигането на целите ви?
- Получили ли сте външно финансиране до момента – от къде, в какъв размер, за какво сте го използвали, при какви условия?

Слайд 13 – Заключение

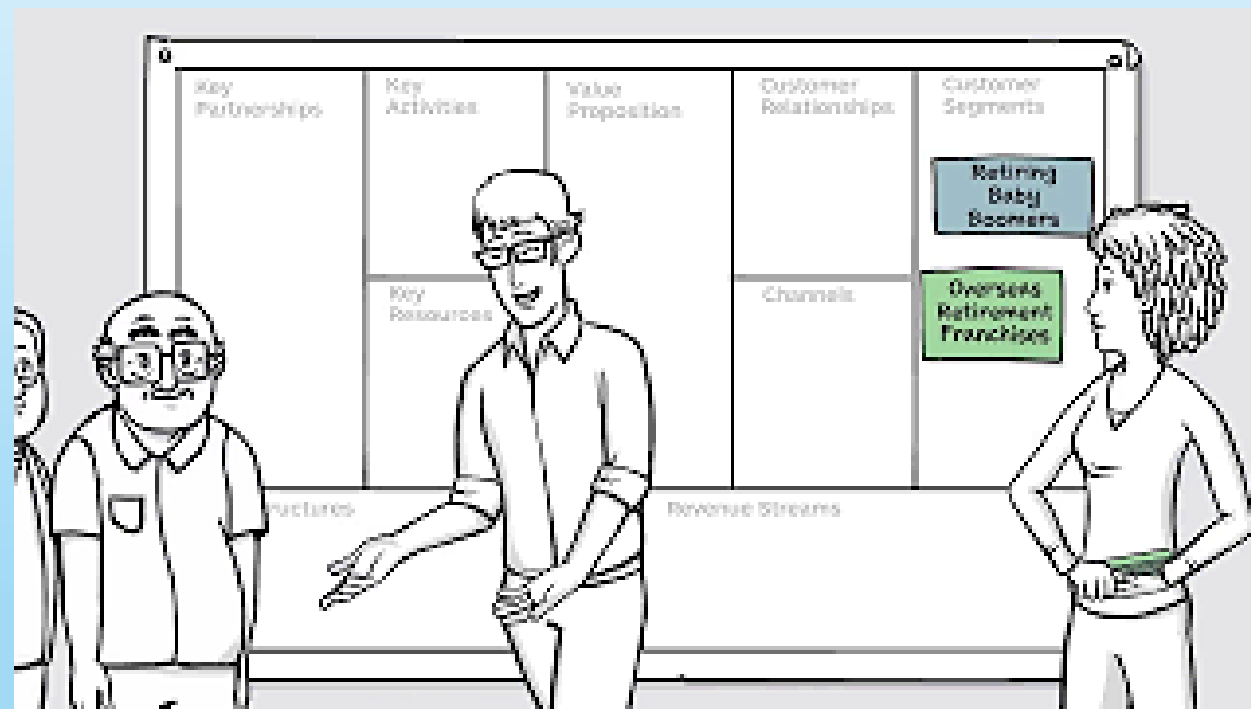


- *Контакти*
- *Покана за действие*

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“,
съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Разкажете историята си- видео

<https://youtu.be/SshglHDKQCc>



Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“,
съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Пример: Facebook

Facebook's original pitch deck


 MEDIA KIT
 SPRING 2004

Slide layout

- Cover
- Killer opening quote
- Solution
- Product Description
- Market Validation
- Vision
- Market size
- User Demographics
- User Engagement ✓
- Growth Metrics
- Services
- Contact Us
- Killer closing quote

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Съвети за добро представяне пред инвеститори



- Направете добро първо впечатление
- Бъдете емоционални, покажете страст и хъс за реализацията на вашия продукт/услуга
- Покажете хората зад идеята
- 1 слайд – 1 тема
- Презентацията ви трябва да има единен изглед
- Познавайте добре цифрите

Какво да избягвате?



- *Не бъдете неподготвен*
- *Не използвайте грешни данни и фалшиви предположения*
- *Не се молете, но не бъдете и надменни*
- *Не допускайте да проявите лошо отношение към конкурентите*
- *Избягвайте твърде много слайдове*
- *Избягвайте твърде много информация*
- *Избягвайте твърде дълга презентация*
- *Избягвайте твърде много текст, малко картини*
- *Не използвайте малки шрифтове*



Благодаря за вниманието!

Маргарита Стипцова

„И-Деа Консултинг“

E-mail адрес: m.stiptsova@i-dea.eu

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“,
съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз