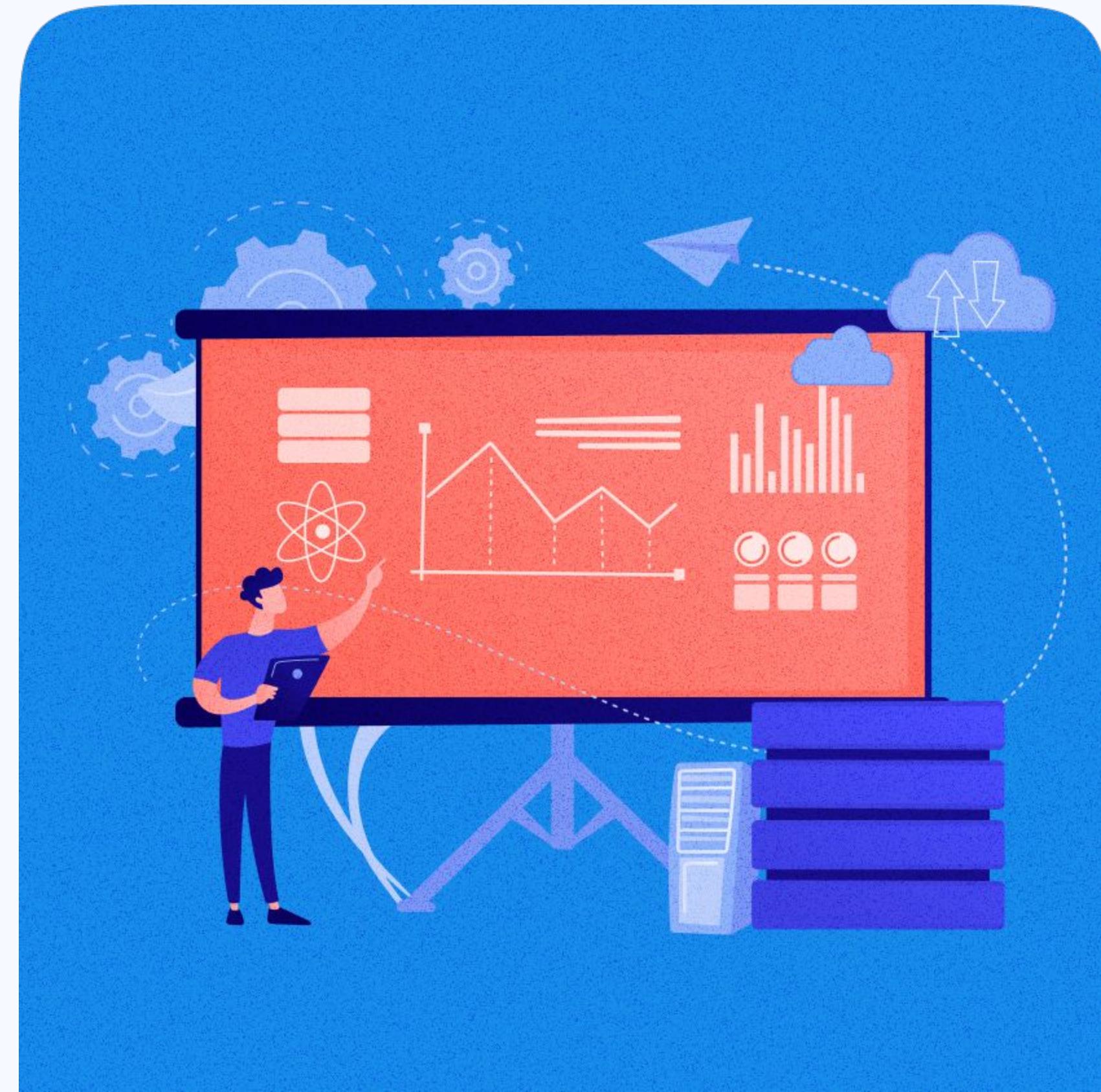


Тема

Презентация и питч



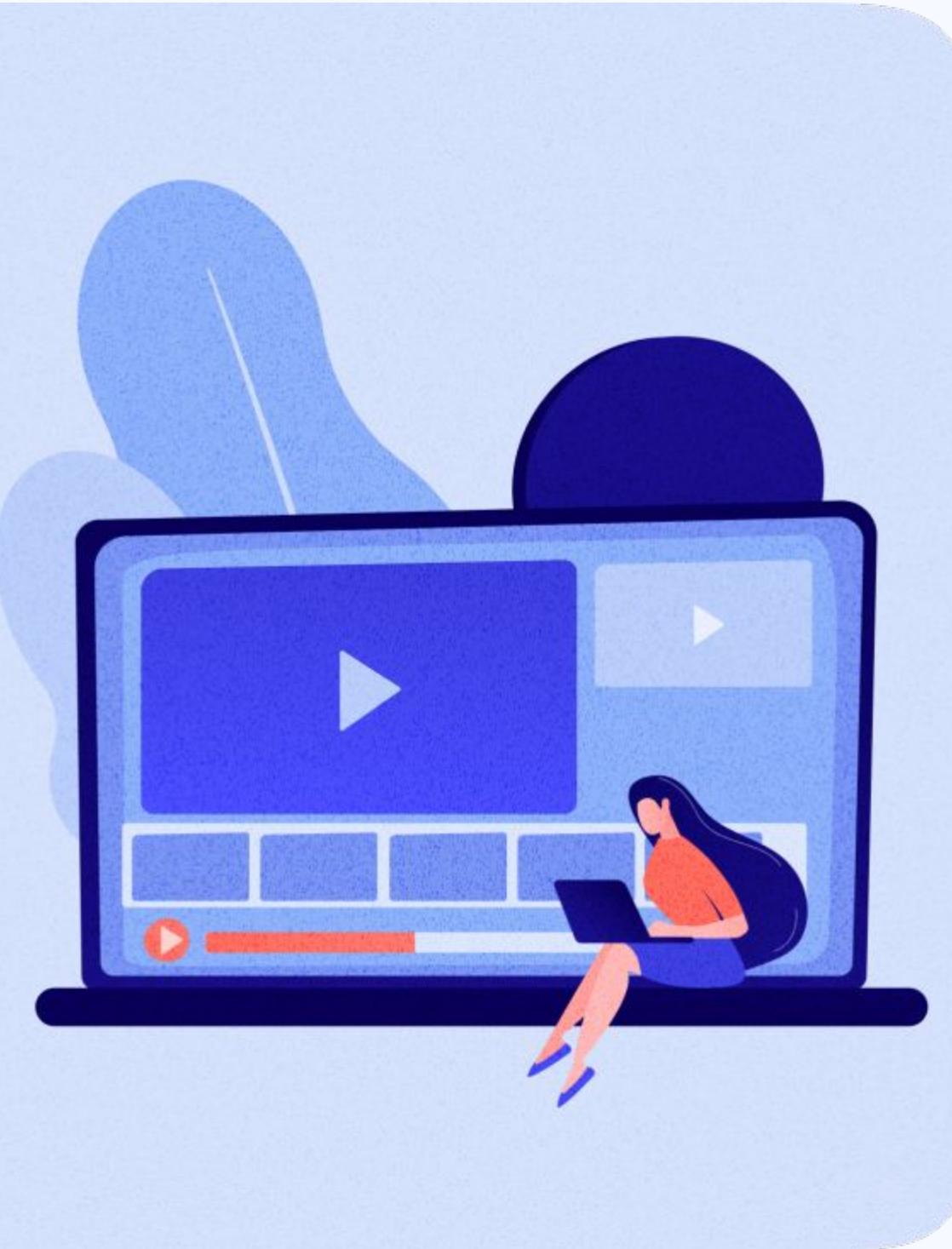
Наталья Брюханова

Старший трекер Академии управления WINbd

- ◆ Трекер студенческого акселератора МТС для 4 ВУЗов Томска
- ◆ Лектор образовательной программы по студенческому предпринимательству
- ◆ Лектор «Архипелага-2022», программа обучения 1000 трекеров
- ◆ Фасilitатор
- ◆ Бизнес-тренер
- ◆ Работала в 5 акселерационных программах
 - MTS Startup Garage
 - Агентство Стратегических Инициатив
 - Студенческий акселератор МТС
 - Школа продактов МТС
 - Архипелаг



Правила работы



-  Время встречи — 1 час 30 минут, лекция и ответы на вопросы
-  Быть активным, отвечать на вопросы лектора в чате
-  Не флудить, отвечать на вопросы по существу
-  Уважать мнение других участников
-  Не спамить и не размещать ссылки на сторонние ресурсы
-  Рекомендуем разворачивать окно трансляции на весь экран

План

01

Структура презентации

02

Сторителлинг. История, первая фраза

03

Технические аспекты подготовки
к выступлению

04

Организационные аспекты
подготовки к выступлению

05

Психологические аспекты
подготовки к выступлению

06

Подготовка ответов на вопросы

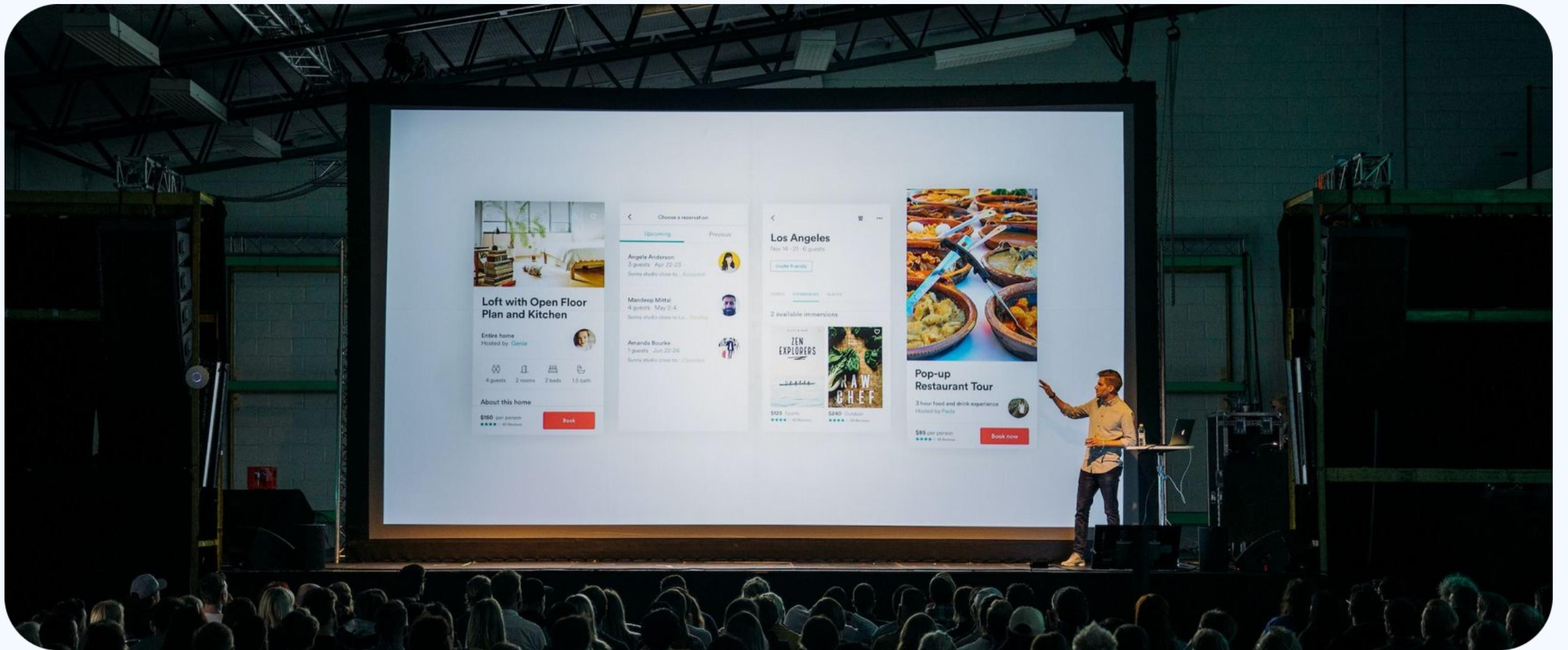
07

Питч за 15 секунд, за 30 секунд,
за 1 минуту, за 5 минут

08

Что делать после питча

Страх публичных выступлений



Что такое питч

Питч — это «одёжка», по которой встречают ваш стартап

Что такое питч

Питч — это короткая презентация продукта, которую используют, чтобы привлечь инвесторов, экспертов и клиентов

Что такое питч

Питч — это демонстрация коммуникативных навыков
основателя и взаимоотношений внутри стартапа

Формула питча

Питч = **ПРЕЗЕНТАЦИЯ** + **ТЕКСТ ВЫСТУПЛЕНИЯ** + **ВАШ ОБРАЗ**

Какие бывают питчи

Elevator pitch

Представление проекта на бегу

ДО 1 МИНУТЫ

Idea pitch

Заразить аудиторию идеей

ДО 3 МИНУТ

Funding pitch

Убедить слушателя сотрудничать

ДО 10 МИНУТ

Elevator pitch

Цель — представить проект на бегу инвесторам, экспертам и заинтересованным лицам, чтобы заинтересовать и поддержать продукт

Если слушатель предложил обсудить детали, цель достигнута

Elevator pitch

Что

нужно
можно
следует
желательно
обязательно

успеть рассказать за 15–60 секунд

?

Расскажи за 30 секунд



Elevator pitch

Что

нужно
можно
следует
желательно
обязательно

успеть рассказать за 15–60 секунд

?

- ❖ Решение
- ❖ Проблема
- ❖ Перспектива монетизации проекта

А теперь расскажи за 30 секунд



Idea pitch

Что

нужно
можно
следует
желательно
обязательно

успеть рассказать за 3 минуты

?

- ❖ Название проекта
- ❖ Проблема
- ❖ Решение
- ❖ Объем рынка
- ❖ Бизнес-модель
- ❖ Команда
- ❖ Заключение
- ❖ Контакты

Общие правила питчинга

1

КОРОТКО

Описание продукта
в одно предложение

2

ПОНЯТНО

Обязательные элементы
структуры, ответы на вопросы

3

БОДРО

Бодрая подача

Структура питча

- ❖ Инвестиции
- ❖ Узнаваемость
- ❖ Контакты
- ❖ Партнеры
- ❖ Клиенты
- ❖ ...

Питч без цели — действие для галочки



Питчинг на экватор и Демо

Funding pitch



Структура питча

Представьтесь и опишите свой продукт

-  Начинать сразу к сути
-  Говорить так, чтобы было понятно даже пятилетнему
-  Сформулировать идею максимально кратко
-  **Избегать** жаргон, сленг, термины и сокращения
-  **Избегать** «вежливость» и долгие заходы

«Фишки»

● Сторителлинг

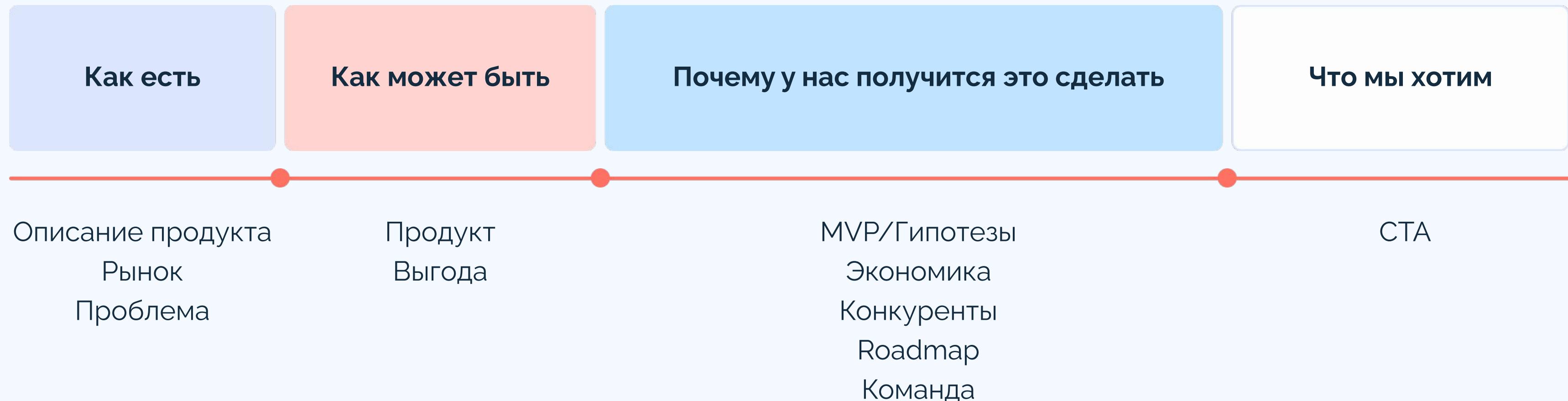
● «Bay-фраза»

● Вопросы в зал

Обязательные элементы

- ❖ Продукт
- ❖ Гипотезы
- ❖ Размер рынка
- ❖ Конкуренты
- ❖ Unit-экономика
- ❖ Целевые метрики (трекшн)
- ❖ Дорожная карта (roadmap)
- ❖ Команда
- ❖ Потребности для реализации проекта

Обязательные элементы



Описание продукта

«Мы помогаем X добиться Y»

для описания продукта

Х это как У для пользователя

Мы делаем продукт (название продукта или сервиса),
помогающий пользователям (описание аудитории)
решать проблемы (формулировка проблемы)
при помощи технологии (описание технологии)

Пример



Мы делаем проект «Город без границ», помогающий людям с инвалидностью решать проблемы, возникающие при передвижении в городской среде, при помощи приложения-навигатора, способного прорабатывать маршруты, огибая все препятствия на пути

Пример

Мы делаем правозащитный проект
«Семья и право», помогающий **людям**
из социальных групп риска решать
социальные проблемы правового
характера.

Проблема и ЦА

Портрет клиента (Customer profile)

- ✓ Кто клиент и что у него «болит»?
- ✓ Как эти люди справляются со своими проблемами сейчас?
- ✓ В чем ценность для них вашего сервиса/продукта?



Пример

Профиль целевой аудитории

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ



Основной потребитель

- Перенес инсульт в течение года.
Возраст от 18 – 50 лет.
- Перенес инсульт более года назад.
Возраст от 18 – 70 лет.

Непрямой потребитель

- Родители, дети, друзья или коллеги, людей, кто перенес инсульт.

Проблема

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ



1. Ограничения реабилитации в гос. учреждениях из-за пандемии
2. Стоимость реабилитации в частной клинике. Около 4000\$ за 21 день
3. Доступность реабилитационного оборудования для дома

Пример

Проблема



СОИСКАТЕЛИ НА ПОЗИЦИЮ ИТ РЕКРУТЕРОВ

- Отсутствие понятного карьерного трека входа в профессию
- Высокая стоимость обучения на курсах «ИТ рекруттер»
- Высокий порог входа в профессию
- Высокие риски «не справиться»
- Жесткие социальные установки «ИТ для избранных»
- Стоимость обучения составляет 70 – 90 тыс. рублей, а стартовая позиция в ИТ подборе (стажер) 50 – 60 тыс. рублей.

* В рамках CustDev 64% собеседников отметили, что период адаптации к профессии ИТ рекруттер был крайне сложным

А сколько еще не решившихся?



КОМПАНИИ С ОТКРЫТЫМИ ВАКАНСИЯМИ ИТ ПОДБОРА

- Высокая текучесть в отделах ИТ подбора
- Низкое качество ИТ подбора и кадровые риски
- Нестабильное выполнение плана ИТ подбора
- Высокие риски ухода ИТ рекрутёров уровня Senior
- Недовольство внутренних заказчиков и подключение их к процессу подбора

* Средний срок подбора ИТ рекрутёра без опыта работы 53 дня

* Стоимость контактов обученных специалистов составляет 200 000 рублей + % с закрытых вакансий в течении 6 месяцев

Решение

Характеристика

Ключевые особенности предложения

Что мы предлагаем клиенту?

Преимущество

Чем ваше предложение отличается от аналогичных?

Почему это хорошо?

Выгода

Ценность для клиента

Зачем это нужно клиенту?

Пример

Решение



Сервис Карголинк.Грузовой Планировщик позволяет строить безопасные и эффективные маршруты для автоперевозок, учитывая придорожную инфраструктуру, данные о которой поступают через Приложение Карголинк.Стоянки от тысяч водителей ежедневно.

Пример

Наше решение:

Архитектурная голограмма для визуализации недвижимости **без VR очков**

Архитектурная голограмма



- ▶ Все объекты недвижимости в 1 макете
- ▶ 3D визуализация в виде голограмм
- ▶ Цифровой ассистент продаж
- ▶ Аналитическая платформа
- ▶ Интеграция с CRM



Программно-Аппаратный комплекс для офисов продаж и Indoor рекламы

04\14

Пример

Как это работает?



Отправляете локацию



Уточняете категорию



Получаете результат

Чем мы лучше?

Все категории в одном боте.

Работаем на основе локаций.

Мы мэтчим заказчиков и поставщиков услуг.

Исключаем риски клиентов.

Все преимущества, найдите бота в телеграм @SimulatteBot
-> Запускаете бота "Start" -> "Все новости проекта"



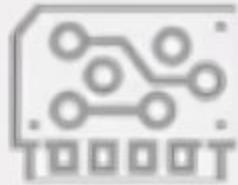
Метрики, гипотезы и бизнес-модель

- ✓ Расскажите, как именно работает ваш бизнес
- ✓ Если потребуется, сделайте схему
- ✓ Важно рассказать, кто кому и за что платит деньги, и как он это делает



Пример

Бизнес-модель



Подписка
и аренда
оборудования

Бесплатная аренда при
долгосрочном соглашении

или —

Ежемесячные платежи
за сервисы и услуги

Пример

Стоимость привлечения Клиента

За период с 01.09.2021 по 16.12.2021

1 100 > **80** **8,5%**

человека посетило
лендинг

заявок на
тестирование сервиса

CR

30500 ₽

потрачено на рекламу

34 ₽

CPC

381 ₽

CPL

Расчет рынка

- ✓ На каком рынке вы действуете
- ✓ Общий объем рынка
- ✓ Объем рынка, на который вы нацелились (ТАМ, SAM, SOM)



Пример

РАСЧЕТ РЫНКА

Рынок корпоративного
питания в Москве на 2019 год
(TAM) – 68.4 млрд. ₽

Мы намерены занять
(SOM) - 1 млрд. ₽



Процент компаний которые
по прогнозу, готовы были
бы воспользоваться
предлагаемым решением
(SAM) –
15% или 10 млрд. ₽

Пример

Рынок

Количество грузовых автомобилей (ТС)

по странам присутствия

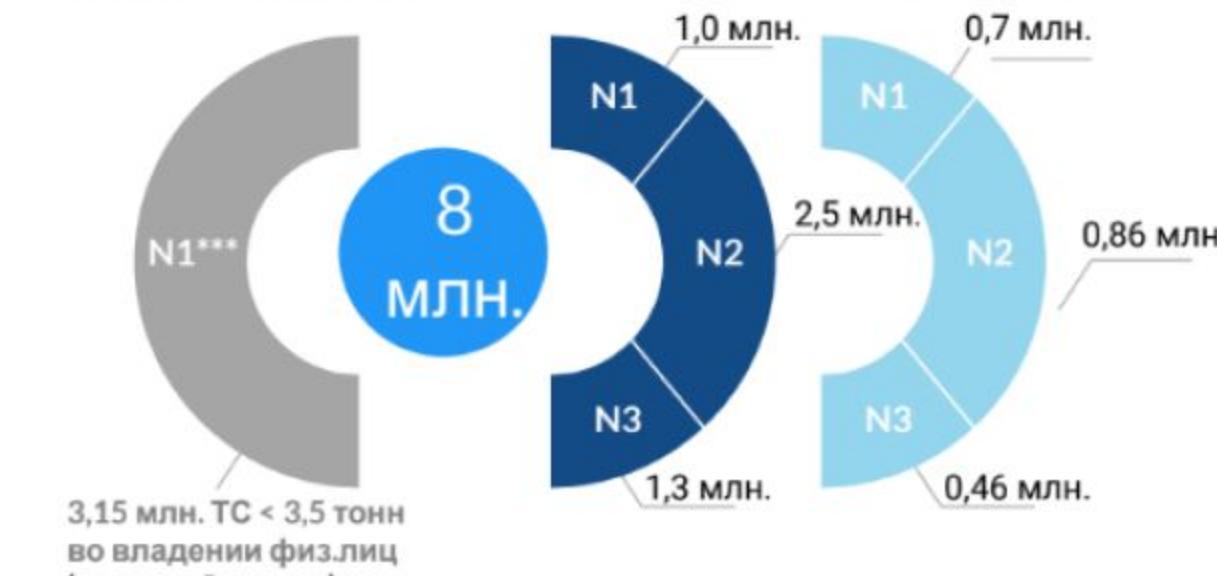


- * [Источник](#) (ЕС грузовики больше 3,5 тонн);
Источник (ЕС грузовики до 3,5 тонн) [LCV EC](#);
- ** [Источник](#) кол-во грузовиков свыше 3,5 тонн в РФ;
[Источник 2](#) кол-во грузовиков до 3,5 тонн в РФ.

Целевой рынок на примере
России оценивается в 1,1 млн.
транспортных средств (SOM)



PAM = 7,95 млн. шт. TAM = 4,8 млн. шт. SAM **** = 2,02 млн. шт



N1 = ТС до 3,5 тонн (LCV) | N2 = ТС до 12 тонн | N3 = ТС от 12 тонн

*** SOM - это SAM без учета ТС, которые обслуживают внутреннюю логистику организации 50%;
**** SAM - это PAM исключая автомобили старше 15 лет: в категории N1 47,4%, в категории N2 и N3 64%. Источник: [www.autostat.ru](#)

**** В определенные целевые рынки не участвуют владельцы физ. лица ТС менее 3,5 тонн, так как законодательно для них не определены пока требования по установке тахографа, но многие из них ведут коммерческую деятельность и являются потенциальными пользователями.

Пример

РАСЧЕТ РЫНКА ТРЕНИРОВОК В ФИТНЕС-КЛУБАХ



Конкуренты

- ✓ Расскажите о конкурентах вашего бизнеса
- ✓ Сделайте таблицу со сравнительными характеристиками компаний и сервисов



Пример

Конкурентные преимущества:



	GOODINI	GosMaket	Graff Interactive	Nettlebox
Голографма без VR	✓	✗	✗	✗
Интерактив	✓	✗	✓	✓
Агрегирование проектов	✓	✗	✗	✗
Сбор аналитики	✓	✗	✗	✗
Цифровой Ассистент	✓	✗	✗	✗
Ценовая доступность	✓	✓	✗	✗
Повторное использование	✓	✗	✓	✓

07\14

Пример

КОНКУРЕНТЫ

КРИТЕРИИ ДЛЯ СРАВНЕНИЯ	GOGYM	GYMMY	Традиционные спортзалы	FITMOST
Мобильность	+	+	-	+
Разнообразие активностей	+	-	+	+
Поминутная оплата	+	+	-	-
Функционал маркетплейса	-*	-	-	-
Отсутствие разового крупного платежа	+	+	-	-

* Функционал маркетплейса находится в разработке

Команда



Опишите ключевые компетенции и роли вашей команды



Укажите контакты и фотографии участников вашей команды обязательно



Пример

КОНТАКТЫ

Роман Рабочий
+79162404841

КОМАНДА

Роман Рабочий

CEO
Product management and sales

Александр Румянков

СТО
Automatic speech recognition
Oracle certified java professional

Павел Пучинин

Java team lead
Backend Development

Алексей Жолобов

Developer
Natural Language Understanding

Алексей Наумов

Engineer
Mobile networks Architect
CCIE



Пример

Команда

Что бы реализовать MVP своих идей изучил два языка программирования и еще один по приколу...

В настоящий момент что бы развеяться изучает реализацию смарт-контрактов, не по наслышке знает о DeFi...

Ранее был замечен в успешном запуске куса по маркетингу, сделал на этом свой первый миллион, потратил на женщин и алкоголь, не жалеет...



Дмитрий Сергеевич

Больше 4-х лет живет на Шри-Ланке

В данный момент хочет сделать себе “Имя” в венчурном комьюнити, что бы запустить реализацию социального проекта...

g2j4sf@gmail.com
[Telegram @ineedFerrari](https://t.me/ineedFerrari)

Пример

О нас

Операционная команда



Генеральный директор, соучредитель
Успешный опыт управления бизнесом более 10 лет. МВА. Основатель проекта

Георгий Петровский



Директор по мобильным приложениям и продукту
9 лет опыта разработки нативных и кроссплатформенных мобильных приложений. Выпускник Product University. Ex founder VRDevice.

Дмитрий Кудрявцев



Руководитель по развитию, соучредитель
Сопровождение инновационных проектов, структурирование сделок

Алексей Ярошевский



Технический директор
20 лет в разработке ПО в крупнейших компаниях Лаборатория Касперского, Яндекс Деливер. Опыт мобильных приложений и реализации комплексных систем в автогрузоперевозках.

Антон Холодков

дополнительно 7 сотрудников, в том числе 4 в отделе разработки: 1-full time, 3 part time.

Учредители



Александр Сергеев

Product-management, growth hacking.
Основал и вырастил несколько успешных компаний  

Дмитрий Буклов

Инвестиционная и правовая поддержка.
Master of business administration(Strategic management) London Metropolitan University
Более 25 лет практики

Менторы

Алексей Козлов **Advisor, CEO vezetvsem.ru**
Опыт построения проекта с нуля до одного из лидеров рынка. Эксперт по цифровизации автотранспорта.
[Автор множества публикаций](#)

Тарас Коваль

Advisor
Опыт в международных грузоперевозках более 25 лет.
[Член межотраслевого совета при Минтрансе РФ](#)

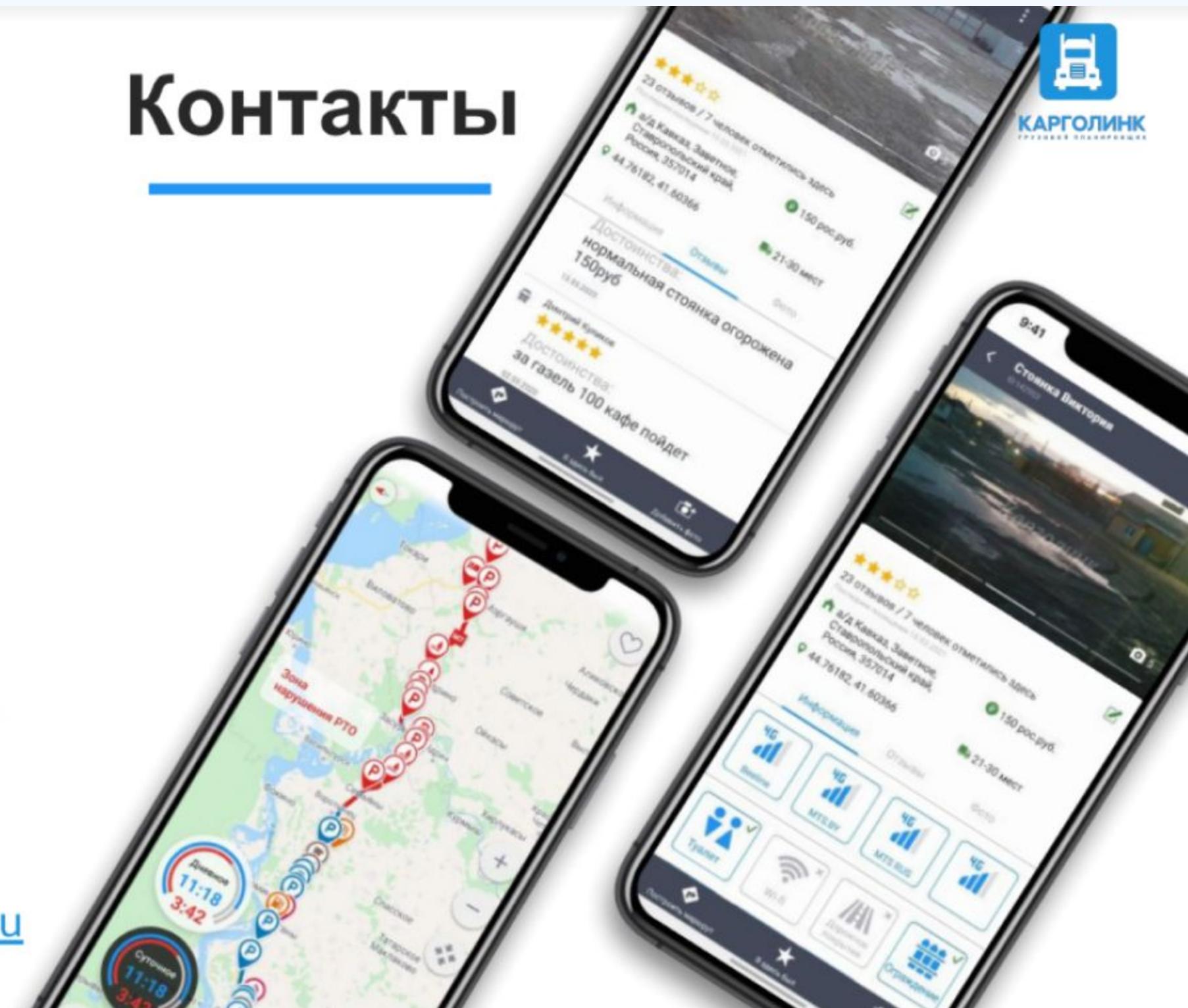
Пример



Петровский Георгий
+375 29 174 00 00
+7 985 077 30 36
g.petrovsky@cargolink.ru

Ярошевский Алексей
+7 905 429 20 20
a.yaroshevsky@cargolink.ru

Контакты



Этапы работы над продуктом

01

Расскажите крупные вехи вашего проекта, выберите 2–4 ключевых этапа на акселераторе и коротко расскажите, что самое важное там произошло

02

Приводите конкретные примеры и факты!

03

Этапы проекта могут совпадать с тестами ваших основных гипотез

04

Отдельно выделить этап X, когда вы поняли, что проекту нужен pivot/пауза

Пример

Суровая реальность

	Тестирование № 1	Тестирование № 2	Тестирование № 3	Тестирование № 4
Источники	Друзья/закомые	Фейс, Телеграм (2 канала), Инста	Авито	База
Просмотров/узнали	9	> 3 500	18	8
Пришли/Ответили	7	9	0	4
Участие	6	8	0	0
Дошли до конца	5	6	0	0
Забрали награду	1	0	0	0
Успешность в %	100%	0%	0%	0%
Комментарии	Награда была для одного победителя, кто выполнит условие	Тех, кто мог забрать награду было 4, но никто не вернулся	Предложение на площадке никого не заинтересовало	Награда была за прохождение 6 занятий из 8

Результаты работы в акселераторе



Подведите итог, расскажите о самых
важных достижениях



Укажите основные метрики проекта и какие
изменения произошли с идеей и гипотезами,
которые вы ставили



Расскажите, какие показатели у вашего продукта
и как они изменились за время акселерации



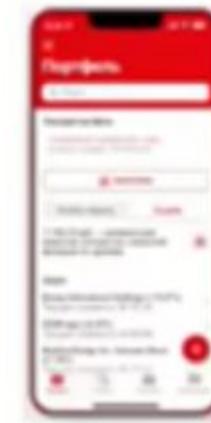
Расскажите, что изменилось в вас/вашей команде,
как специалистах за время участия в акселераторе

Пример

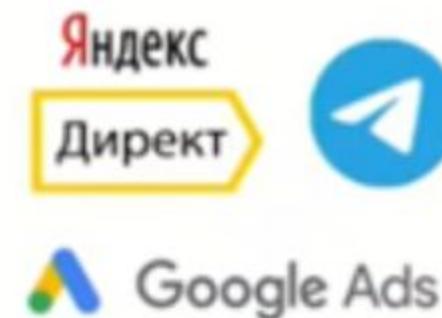
Чем нам помог Гараж?

34

custdev
потенциальных
клиентов



прототип сервиса и
лендинг



тестовые рекламные
кампании x 3

80 950

клиентов сервиса от
разных брокеров:



заведённых сделок в
прототип

Пример

Чтобы выйти из полноэкранного режима, нажмите Esc

Результаты обращения в Агентство

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ
задали все интересующие
вопросы о спонсорах,
продвижении, товарообороте

ПРОДВИЖЕНИЕ
нашли новых партнеров и
договорились о
сотрудничестве

ПОЛУЧЕННАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ПОЗВОЛИЛА
НИВЕЛИРОВАТЬ ОСТРЫЕ
ВОПРОСЫ И ЛУЧШЕ
РАЗОБРАТЬСЯ В ПЛАНЕ
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА И
ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕГО
РАЗВИТИЯ

АКСЕЛЕРАЦИЯ
решили расширить
ассортимент выпускаемого
товара

ФАНДРАЙЗИНГ
запустили проект на
краудфандинговую
платформу

12 из 17

Пример

Результаты работы в акселераторе Гараж МТС

Смог осознать и принять, что:

«Неудачный результат - тоже результат. Нет результатов у тех, кто ничего не делает».



Проведено 40 Cust. Dev.

Проверено 7 Гипотез



Проведено 4 тестирования идеи



За время в Гараже приобрел множество полезных инструментов для прокапывания и подтверждения идеи.

Потребности для реализации продукта

Есть ли что-то, что сейчас важно для перезапуска продукта:
экспертиза/команда/ресурсы — расскажите об этом
или пропустите этот слайд, если запроса нет/запрос неуместен

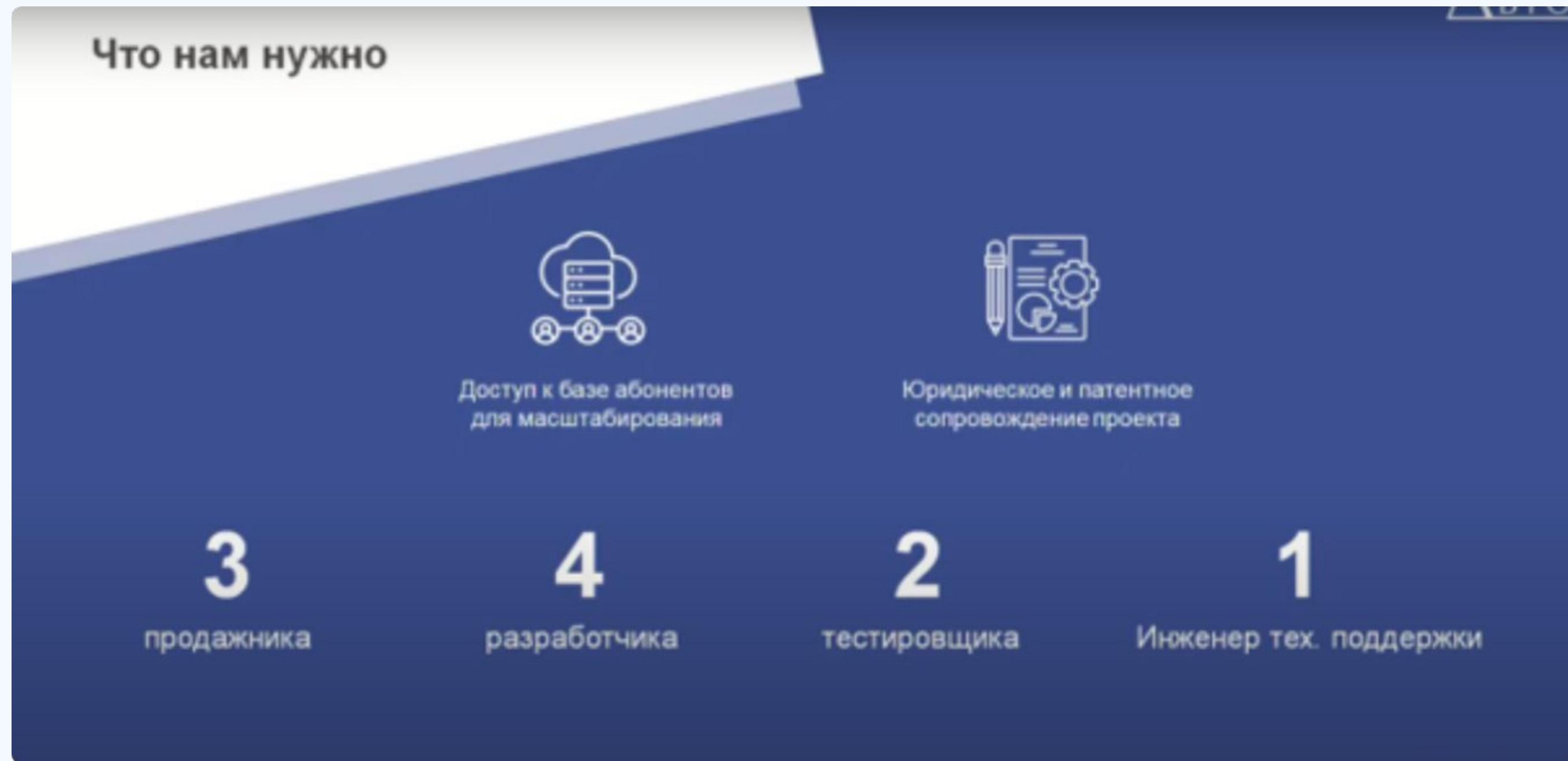
Пример

Мы ищем соратников!

Нужны:

- Владелец продукта с опытом инвестиций
- Любые разработчики Back / Front
- Разработчики Glide, либо желающие ими стать

Пример



Пример

Запрос к Агентству



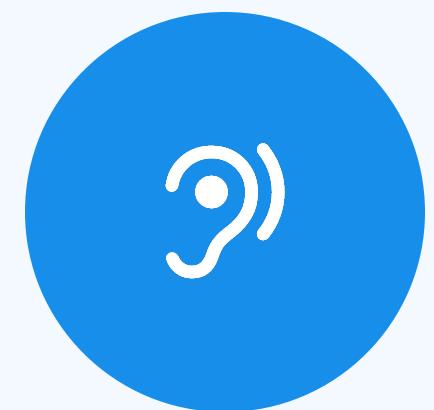
- Участие в круглых столах по составу списка льготных ТСР
- Юридическое сопровождение сертификации B2B версии продукта
- Консультирование о мерах гос. поддержки
- Содействие в развитии



Лайфхаки

- Используйте паузы между смысловыми блоками
- Добавляйте понятные сценарии
- Рассказывайте так, как объясняли бы другу
- Придумайте свой вау-момент

Вопросы из зала



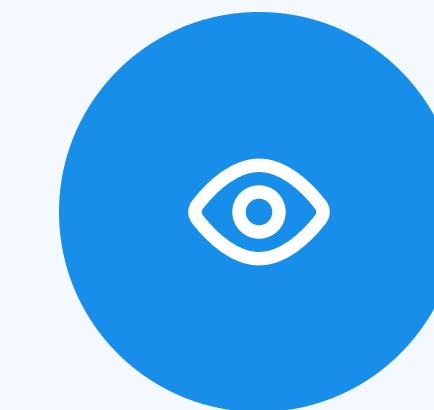
Выслушать вопрос



Ответить на вопрос



Уточнить

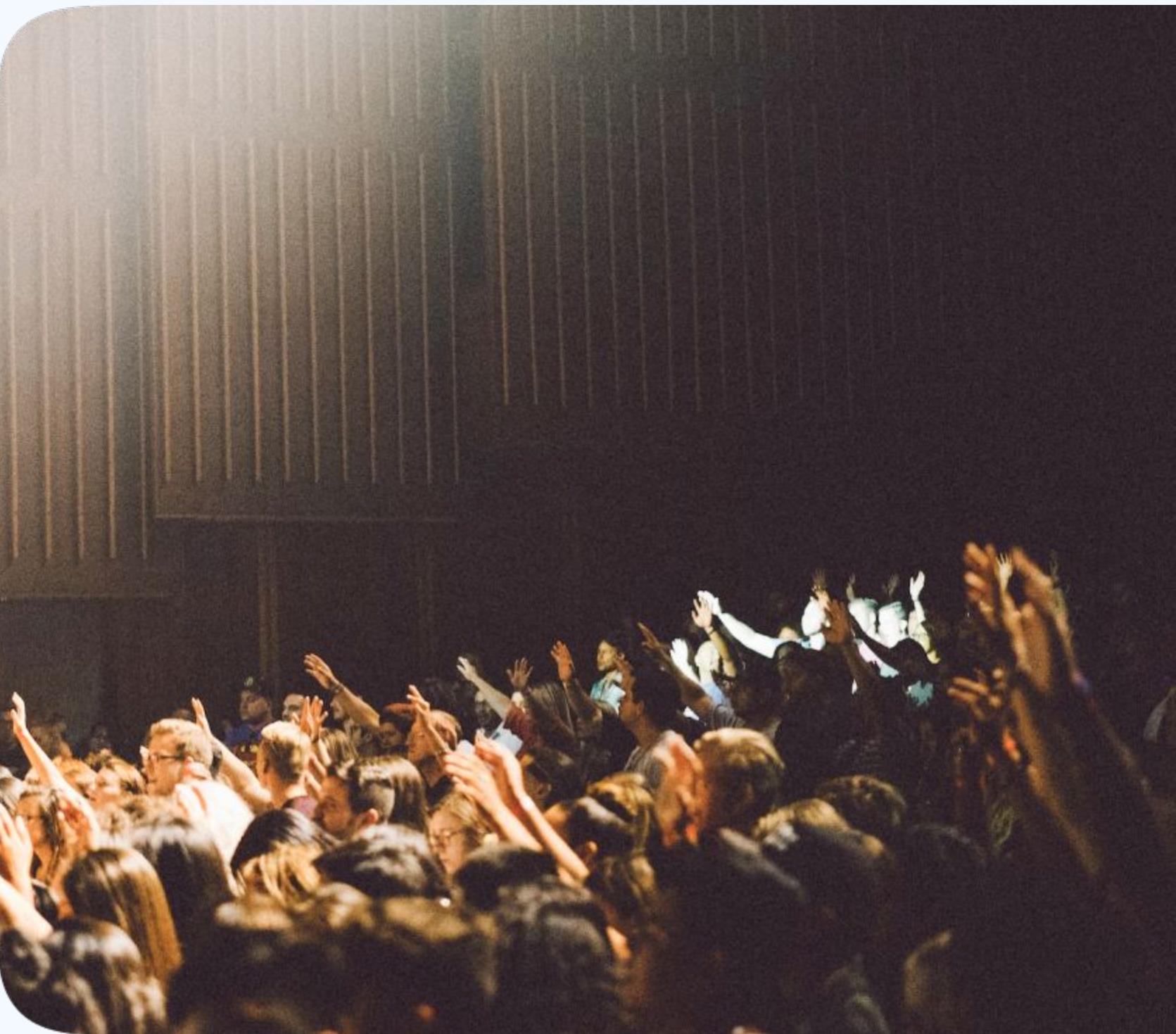


Зрительный контакт

Вопросы из зала

Большую часть вопросов
можно предугадать!

[Ссылка на 320 вопросов стартапу](#)



Вопросы из зала

Благодарите за вопросы к вам!



Вопросы из зала

Не врите при ответах на вопросы!





Ошибки в питчах

Караоке

PowerPoint караоке — самая частая ошибка.

Эксперт/инвестор сразу теряет интерес к тому, что вы рассказываете



Ошибки в питчах

Много деталей

Это сильно перегружает и утомляет
эксперта/инвестора



Ошибки в питчах

Выходить за регламент

На серьёзной питч-сессии вас прервут
и вы, скорее всего, не достигните цели



Ошибки в питчах

Спорить с экспертами

Вероятность достижения цели
близится к нулю...



Ошибки в питчах

Монотонность и бубнеж

Улыбка и позитив привлекают внимание

Оформление презентации

01

Отправляйте презентацию только в PDF

02

10–15 слайдов достаточно!

03

Графики подписаны и понятны

04

Презентация понятна без вашего рассказа

05

Картинки и надписи отцентрированы, шрифт и цвета легко читаются и воспринимаются

06

Можно убрать слайды в приложение

07

Задаём вопрос «Зачем?» к каждому слайду

08

Держите актуальный вариант презентации в облаке и на флэш-носителе

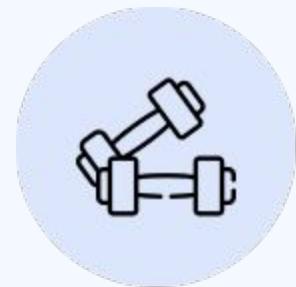
Технические аспекты подготовки к питчу

-  Формат мероприятия: онлайн, офлайн, гибрид
-  Наличие необходимого оборудования: презентация, ноутбук, микрофон, кликер и т.д.
-  Размеры зала, наличие окон — для офлайн, платформа — для онлайн
-  Есть ли микрофон и какой — петличка, шнур

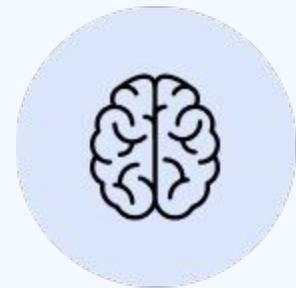
Организационные моменты подготовки

-  Состав экспертов и участников
-  Место в сетке питчей
-  Формат вопросов/ответов
-  Регламенты
-  Есть ли возможность пообщаться с экспертами
-  Слайд с контактами
-  Будут ли рассылаться слайды (рассылка — полная версия, презентация — короткая)

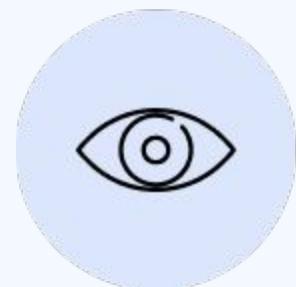
Психологические моменты подготовки



Займитесь физической активностью



Настройтесь правильно



Обратите внимание на аудиторию



Медитируйте и дышите



Переключайте внимание



Говорите громче

Важно



-  Репетируйте, репетируйте и еще раз репетируйте
-  Снимите себя на видео
-  Расскажите питч человеку, который не владеет темой
-  Не учите текст наизусть
-  Будьте готовы рассказать о своем продукте вообще без презентации

Что делать после питча

-  Поговорить с экспертами/слушателями/ klientами
-  Обменяться контактами
-  Слушать выступления других участников
-  Сходить к другим командам за недостающими компетенциями
-  Заняться «узкими местами», о которых сказали вам эксперты

Полезные материалы

Алексей Каптерев: «Мастерство презентации. Как создавать презентации, которые могут изменить мир»

В этой книге Алексей Каптерев рассказывает о том, как довести до совершенства все части своей презентации: структуру, драматуригию, инфографику, дизайн и технику выступления.

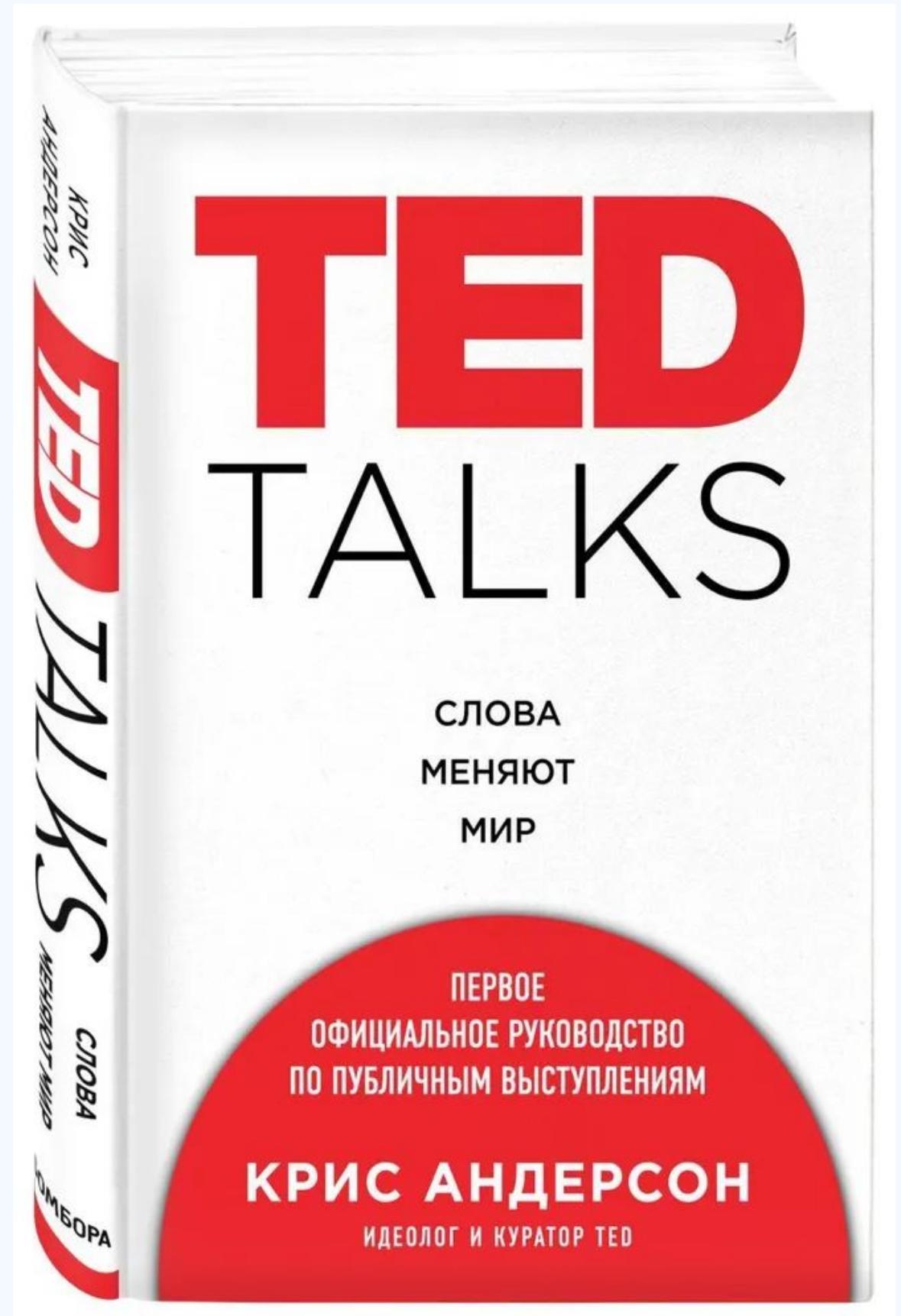
Вы получите инструменты и инструкции для того, чтобы стать прекрасным оратором и добиться от своих презентаций максимального результата.



Полезные материалы

Крис Андерсон: «TED TALKS. Слова меняют мир»

Книга для всех, кто сталкивается с необходимостью проводить презентации и участвовать в публичных выступлениях. Для бизнесменов, стартаперов, политиков.





Домашнее задание

Подготовьте презентацию и 5-минутный рассказ о вашем продукте

Запишите себя на видео