

# 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.

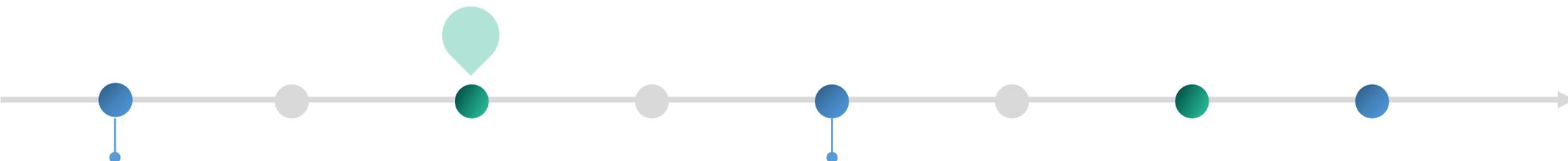
# Динамика развития

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.