



## ПРОВЕДЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕТОРУ

Мастер-класс

# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОФОРМЛЕНИЮ БП НА БУМАЖНОМ НОСИТЕЛЕ

**1. Не переполняйте страницы текстом!**

(это пугает читателя и вызывает раздражение);

**2. Печатайте текст с 1,5 интервалом!**

(чтобы читатель мог делать заметки);

**3. Выделяйте заголовки жирным шрифтом!**

(это показывает изменение темы);

**4. Используйте современные шрифты:**

- Arial
- Verdana
- Tahoma.



# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ КОМПЬЮТЕРНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ, СЛАЙД- ШОУ

«Ценность презентации состоит в том, что Вы (предприниматель) определяете «повестку дня» встречи. В противном случае получится свободное обсуждение, и мне придется управлять встречей с помощью вопросов, вместо того, чтобы Вы делали это через свою презентацию. Если у Вас есть компьютерная презентация, Вы можете быть уверены в том, что не пропустили ни одного важного момента из тех, которых хотели коснуться».

Марк Горенберг,  
Венчурный капиталист.



# ВИЗУАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ

- Выберите стандартный шаблон слайда;
- Причудливый дизайн слайдов отвлекает от восприятия информации;
- Не делайте много слайдов (10-20 слайдов достаточно);
- Не писать в слайдах много текста!!!;
- Используйте в слайдах маркированные списки;
- Больше визуализаций (бизнес-процессы в виде схем, финансовые показатели в виде легко читаемых таблиц, продукция – фото).



# БИЗНЕС-ПРОЦЕСС



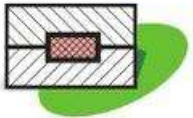
Сушка отработанных катализаторов (ОК)



Размол ОК



Смешивание со стружкой восстановителя и связующего



Брикетирование смеси



Плавка и размол ферроникеля



Разливка в изложницы

Поставщик С

Вторичный вход

Поставщик А

Первичные входы

Бизнес-процесс

Первичный выход

Клиент А

Поставщик В

Вторичный вход

Поставщик D

Вторичный выход

Клиент В

## Основные процессы

Изучение рынков и потребителей

Разработка видения и стратегии

Разработка продуктов и услуг

Маркетинг и продажи

Производство и поставка продуктов и услуг (производственные компании)

Производство и поставка продуктов и услуг (сервисные компании)

Выставление потребителям платежных требований и сервис

## Вспомогательные процессы

Профессиональное и карьерное развитие кадров и управление кадрами

Управление информационными ресурсами и технологиями

Управление финансовыми и материальными ресурсами

Управление охраной окружающей среды

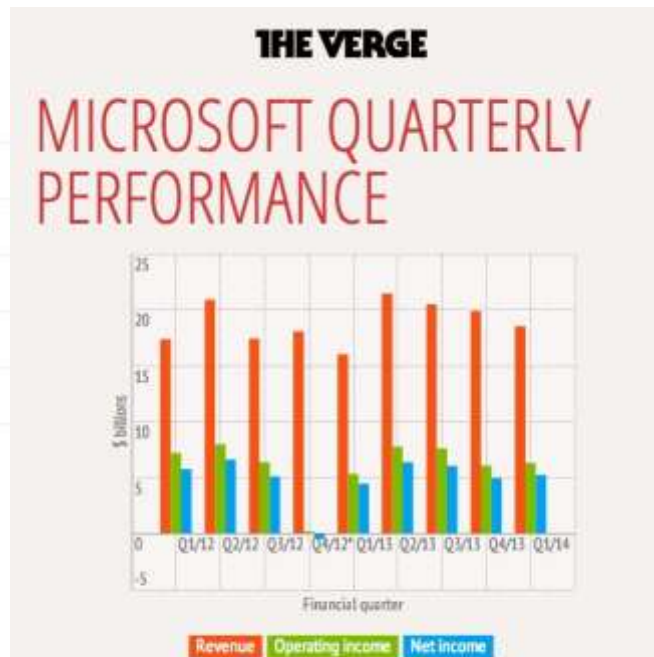
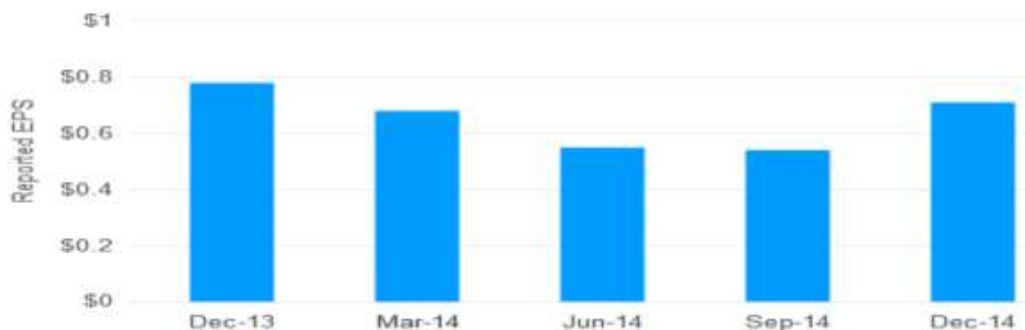
Управление внешними связями

Управление улучшениями и изменениями



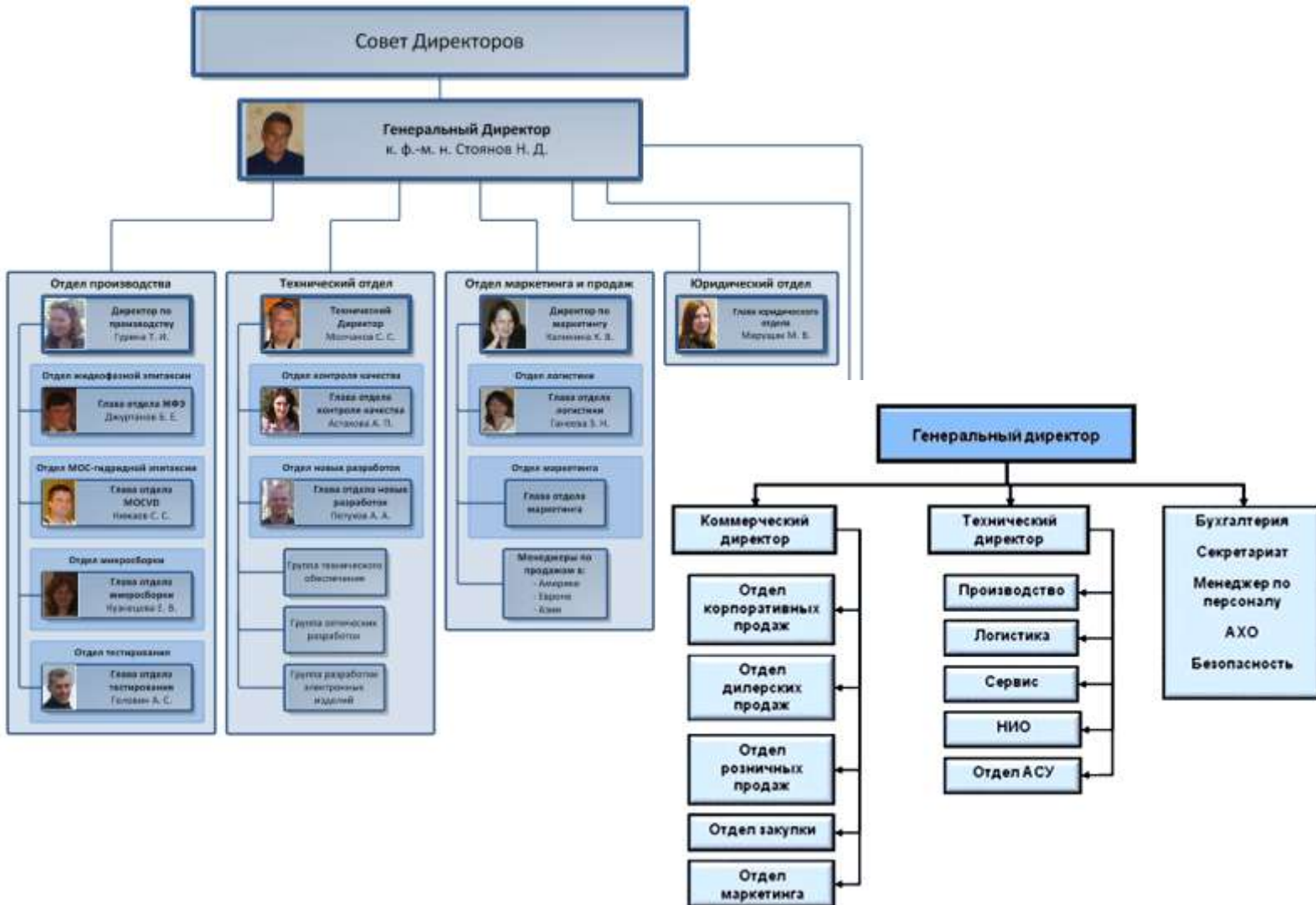
# ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Microsoft Corporation - Quarterly EPS (Reported)



Показатель	Значение показателя
Объем продаж (выручка) без стимулирования, руб.	1 000 000
Объем продаж (выручка) при стимулировании (прогноз), руб.	5 610 000
Объем продаж от стимулирования, руб.	4 610 000
Коммуникационные затраты на стимулирование (реклама мероприятия), руб.	100 000
Объем прибыли без стимулирования, руб.	200 000
Объем прибыли при стимулировании с учетом затрат на стимулирование и снижения цен на 15 %, руб.	410 000
Экономический эффект от стимулирования с учетом затрат на стимулирование (дополнительная прибыль)	210 000

# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОМПАНИИ



# ПРОДУКТ ИЛИ УСЛУГА





# МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА



Sostav.ru

Маркетинг Реклама PR



ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ С  
ИНВЕСТИТОРАМИ И  
СЛУШАТЕЛЯМИ НЕ  
СЛУЧИЛОСЬ ЭТО...





А С АВТОРАМИ  
ПРОЕКТА ПОСЛЕ  
ПРЕЗЕНТАЦИИ  
ОБЯЗАТЕЛЬНО  
ДОЛЖНО СЛУЧИТЬСЯ  
ЭТО...





**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!**

