

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА ИНВЕСТОРАМ, ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРТНЕРАМ, КОРПОРАЦИЯМ

Бизнес - тренер
Трофимова Ирина Павловна





CHANGE
СИСТЕМНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БИЗНЕСЕ
LAB

Ирина ТРОФИМОВА

- бизнес-консультант
- эксперт по развитию людей и организаций
- основатель проекта "ChangLab - системные изменения в бизнесе"

клиенты:



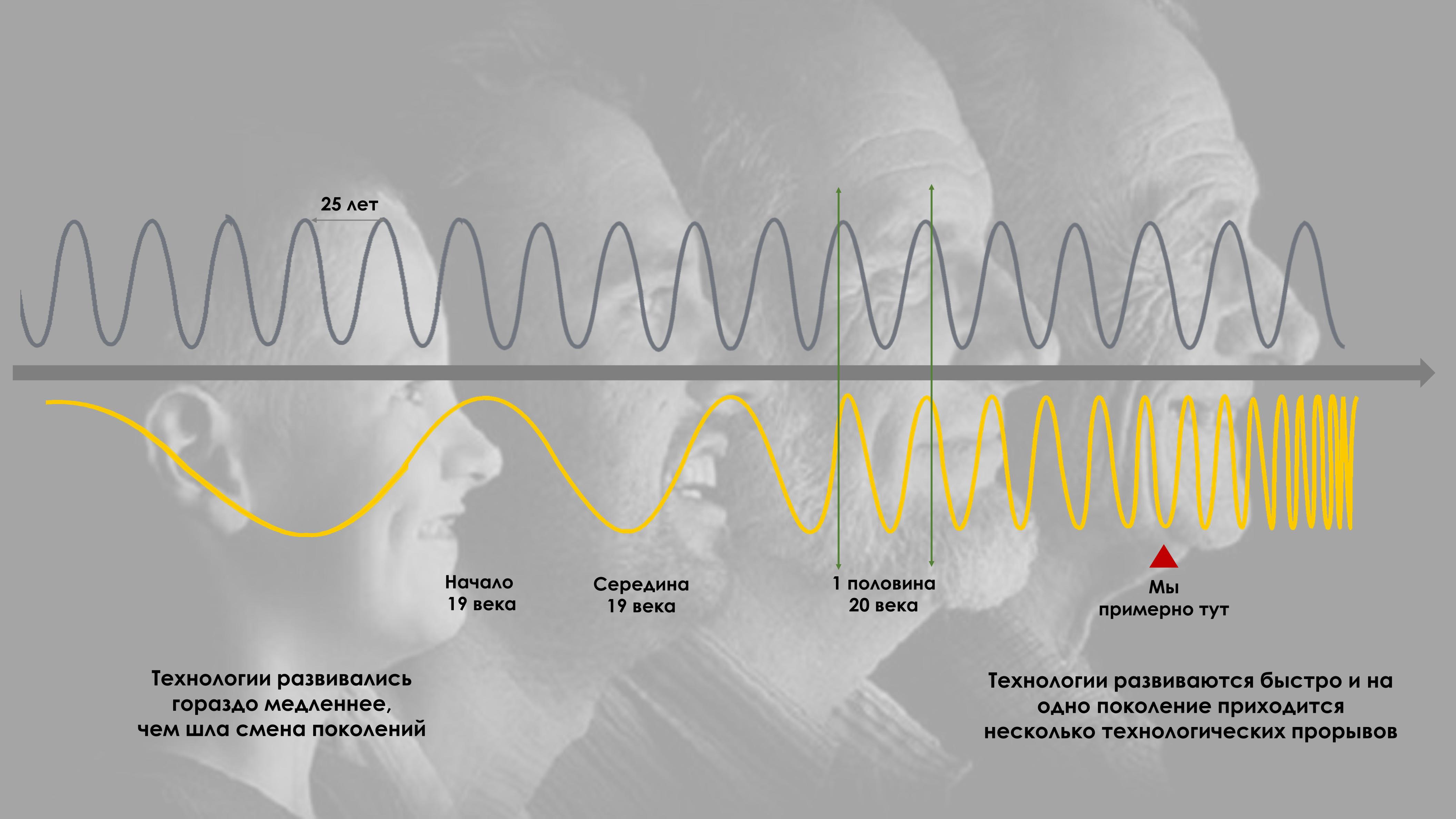
ТАКТ 1

Управление изменениями в составе команды.

Управление конфликтами.

Развитие лидерских качеств.







B - brittle
хрупкий

A - anxious
беспокойный

N - nonlinear
нелинейный

I -
incomprehensible
непостижимый

BANI

© Джемейс Кашио

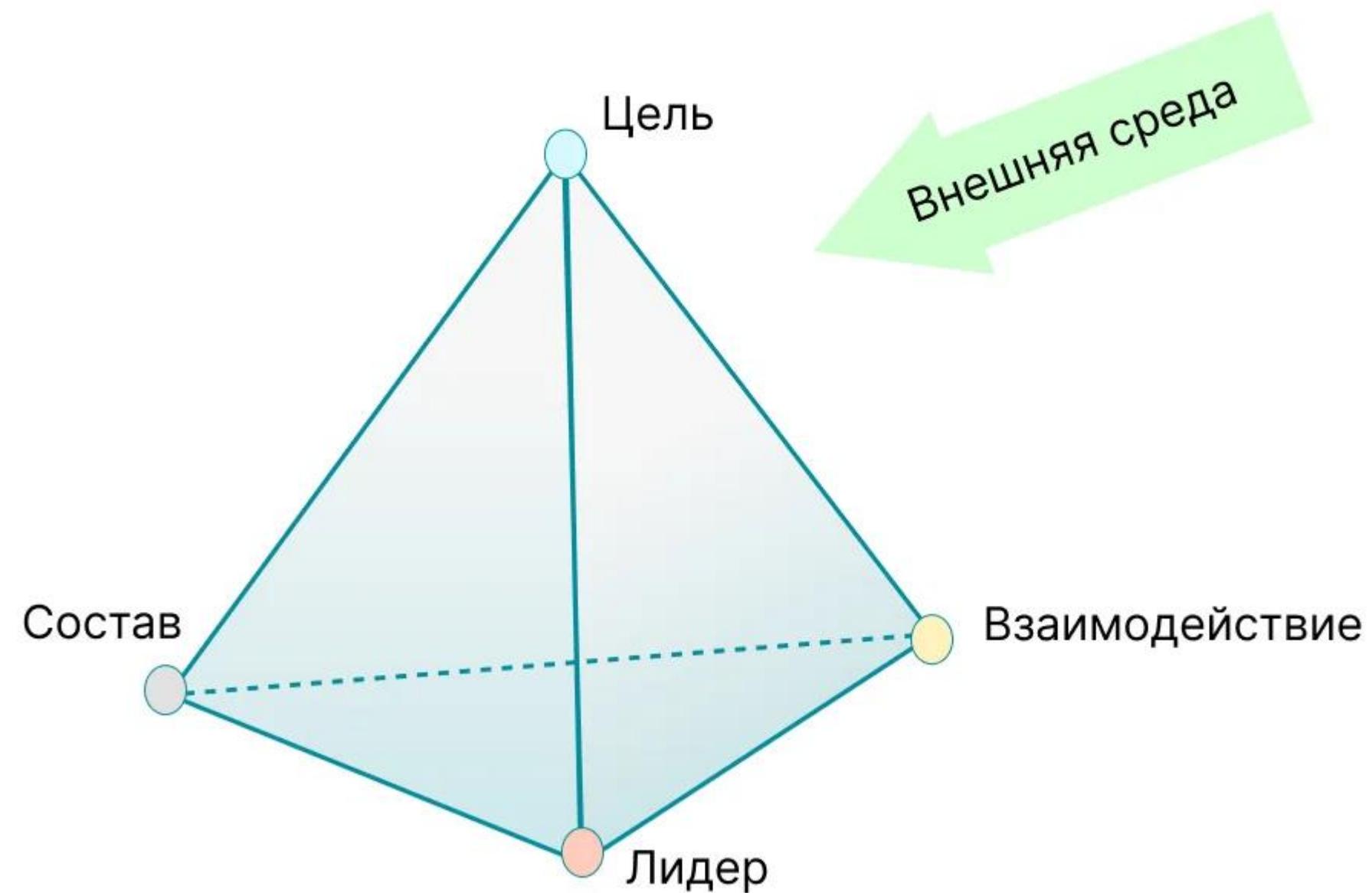


ОСОБЕННОСТИ СТАРТАПОВ

-
- The diagram features a central title 'ОСОБЕННОСТИ СТАРТАПОВ' surrounded by six numbered points (01 to 06) connected by a dotted line. Each point is enclosed in a rounded rectangle of a different color (blue, purple, green, orange, pink, and red) and has a small colored circle at its end.
- 01 Продукт, который создает, обязательно новый, предлагающий инновационные решения
 - 02 В основе бизнес-плана – ценная идея, которая решает проблемы ЦА
 - 03 Молодость создателей
 - 04 Работа целой команды
 - 05 Амбициозность и готовность к крупному риску
 - 06 Недостаток собственных денег, необходимость привлечения инвесторов

КОМАНДА

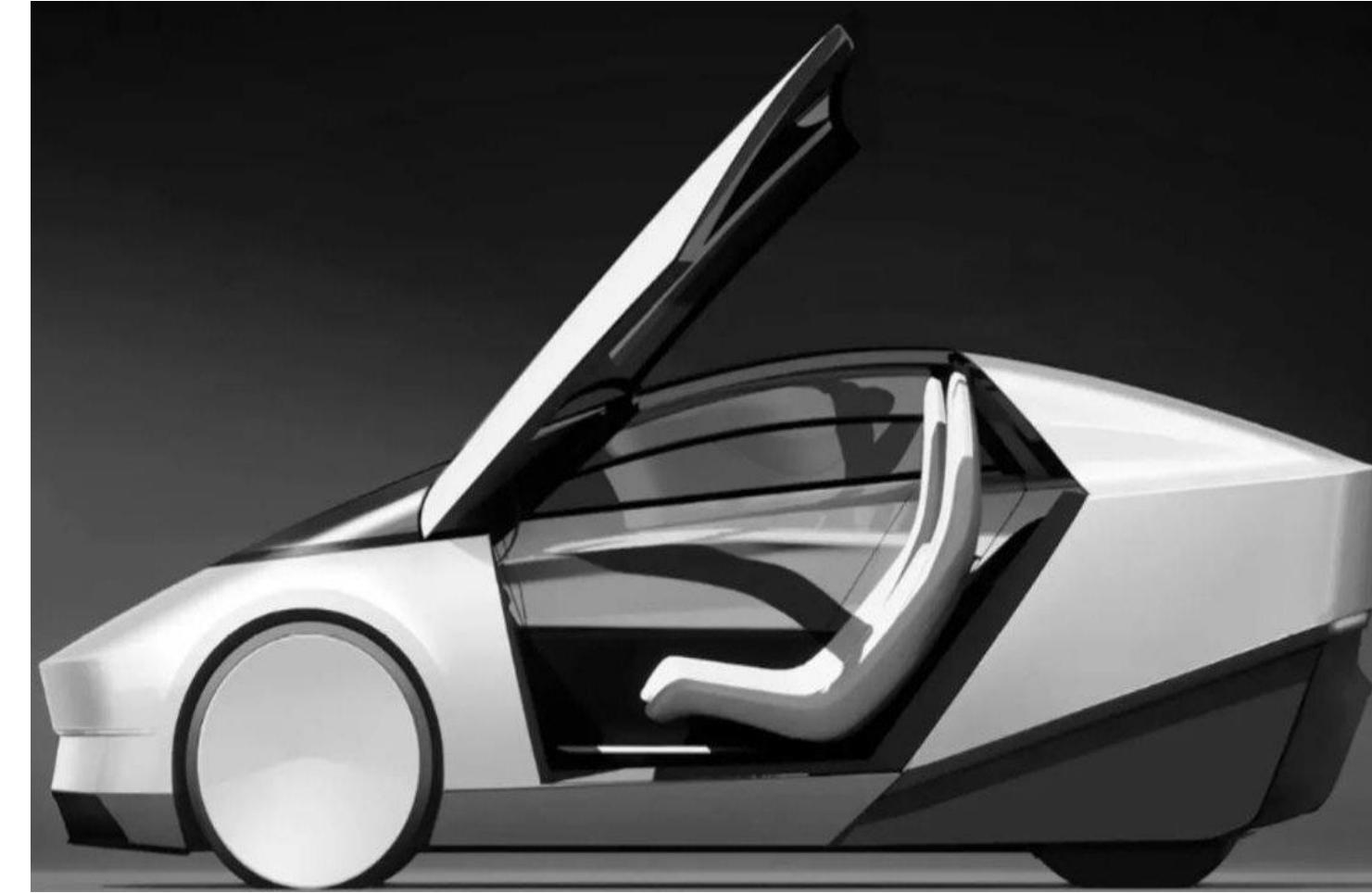
Модель 5F



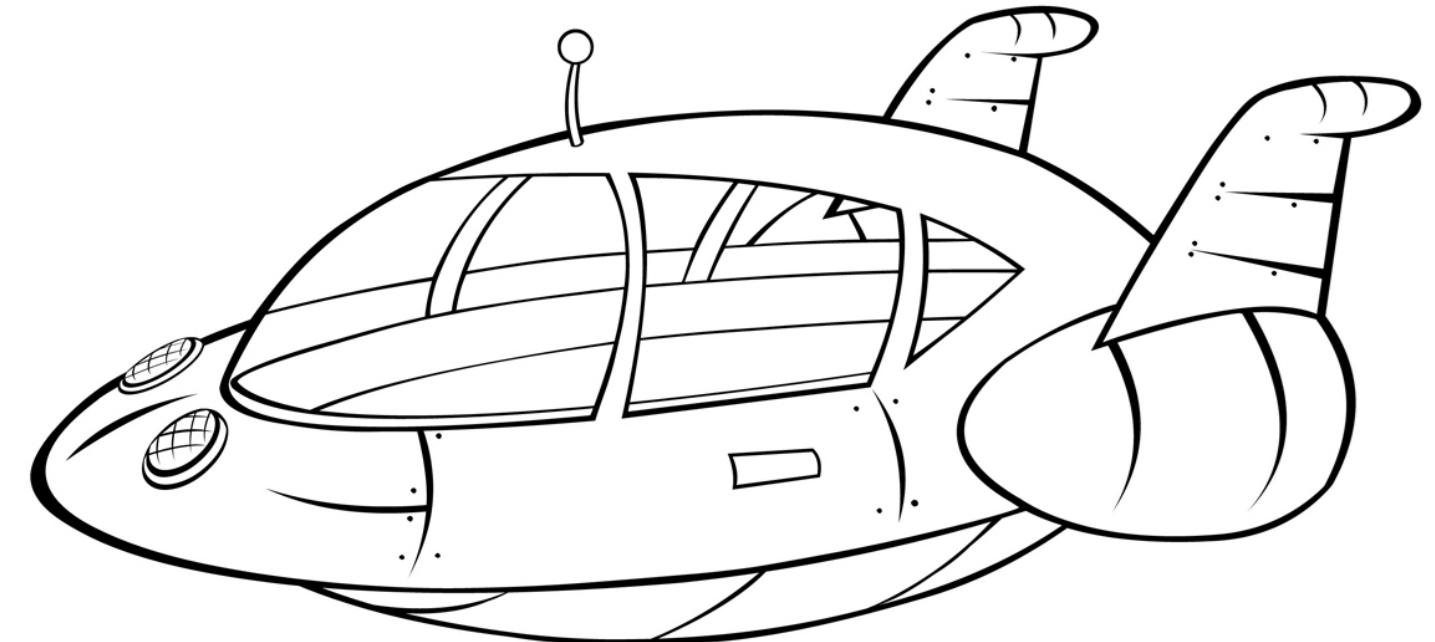
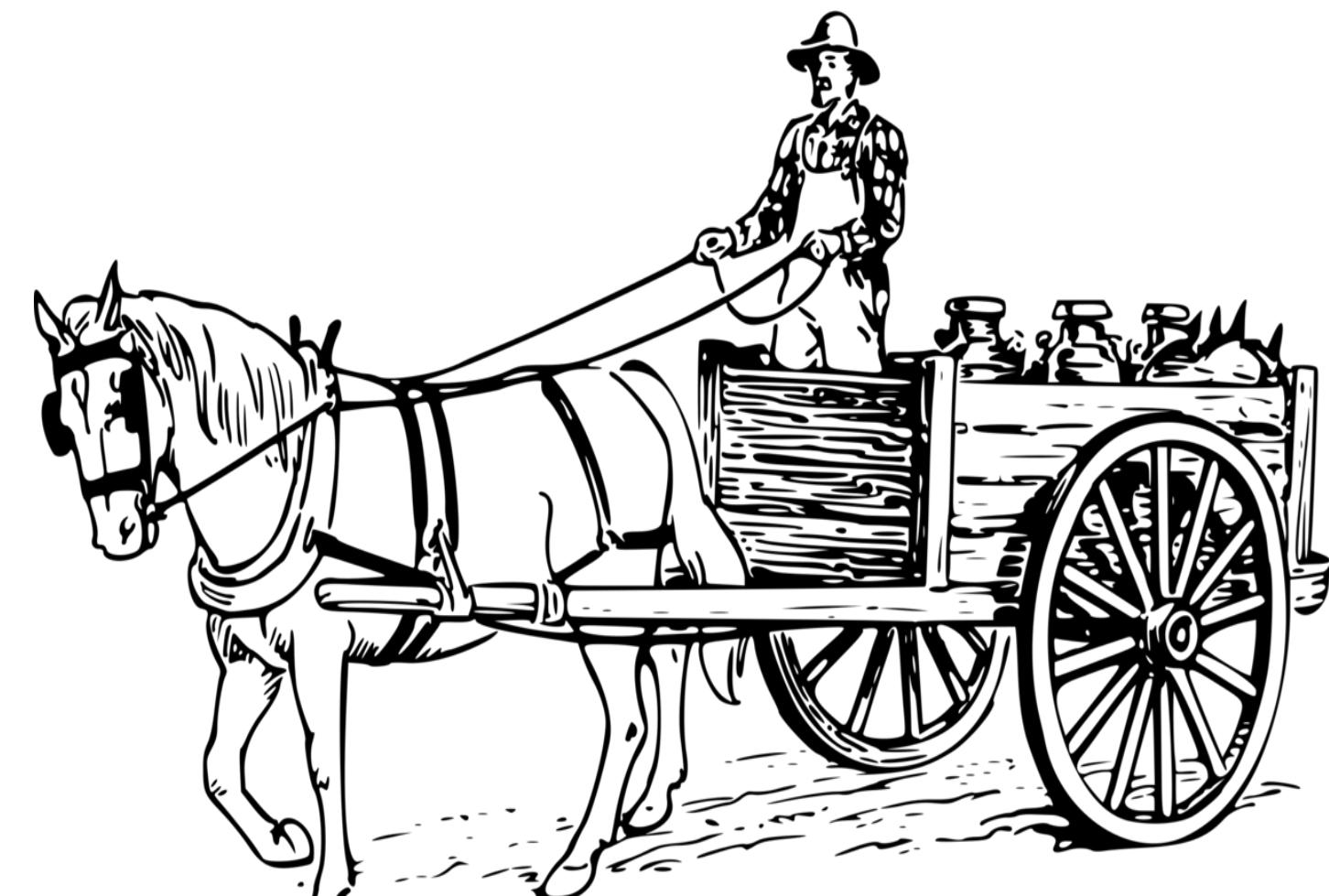
Модель развития команды по Такману



ЛИДЕРСТВО



ЗАЧЕМ НУЖНЫ ЛИДЕРЫ

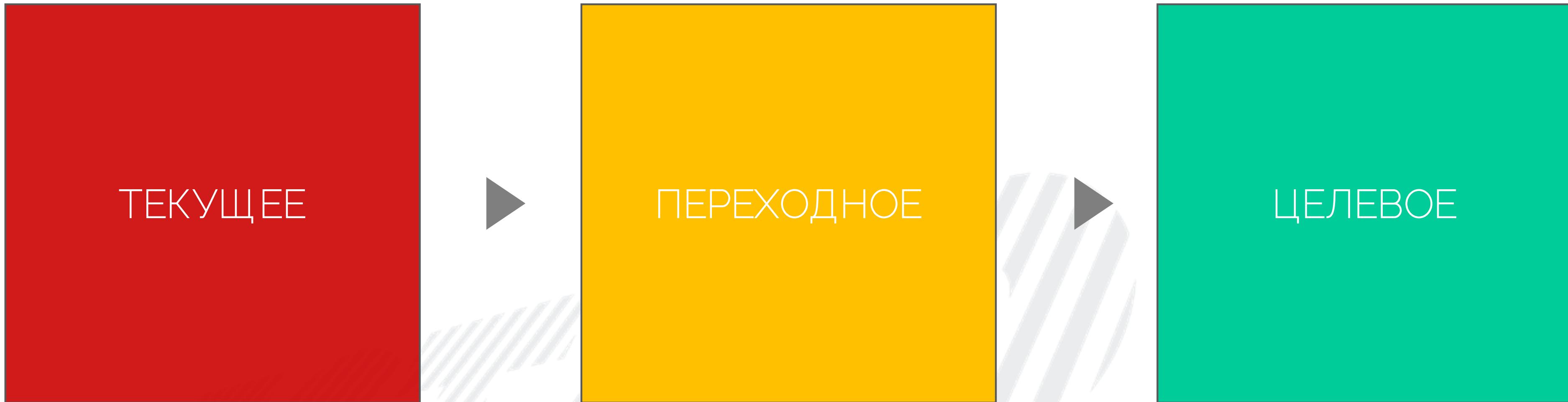


ЧТО ТАКОЕ ИЗМЕНЕНИЕ?

Переход из

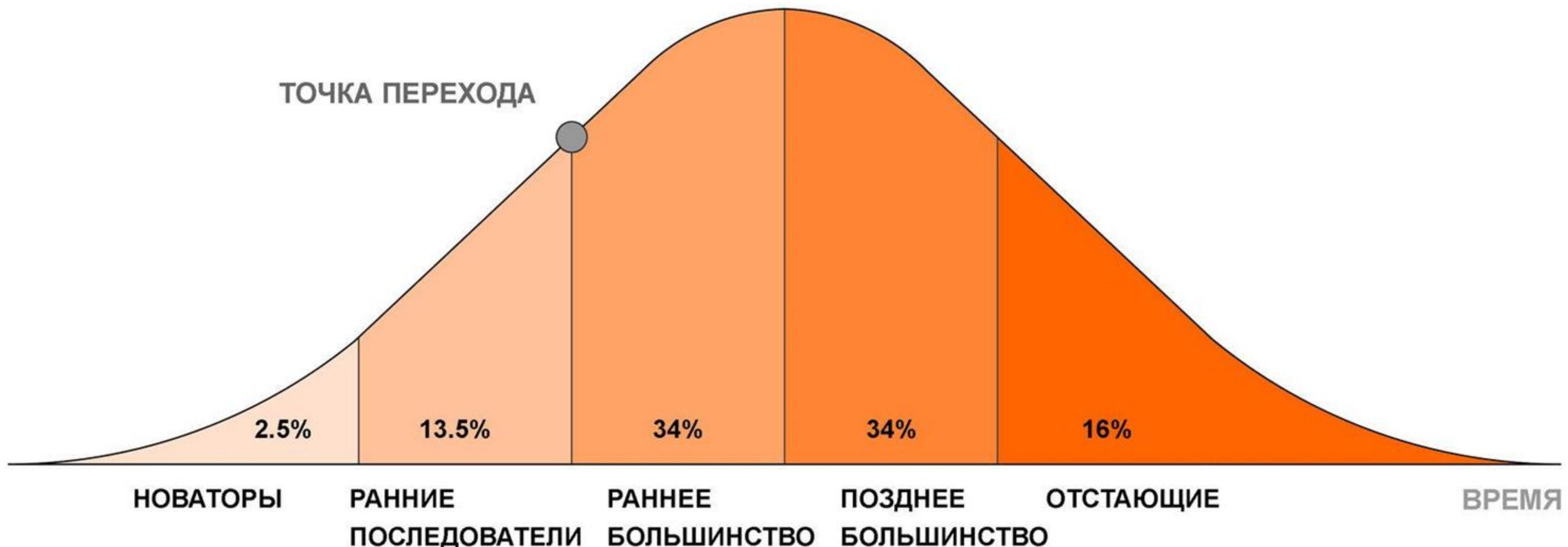
через

для достижения



Джейф Хаятт, Prosci

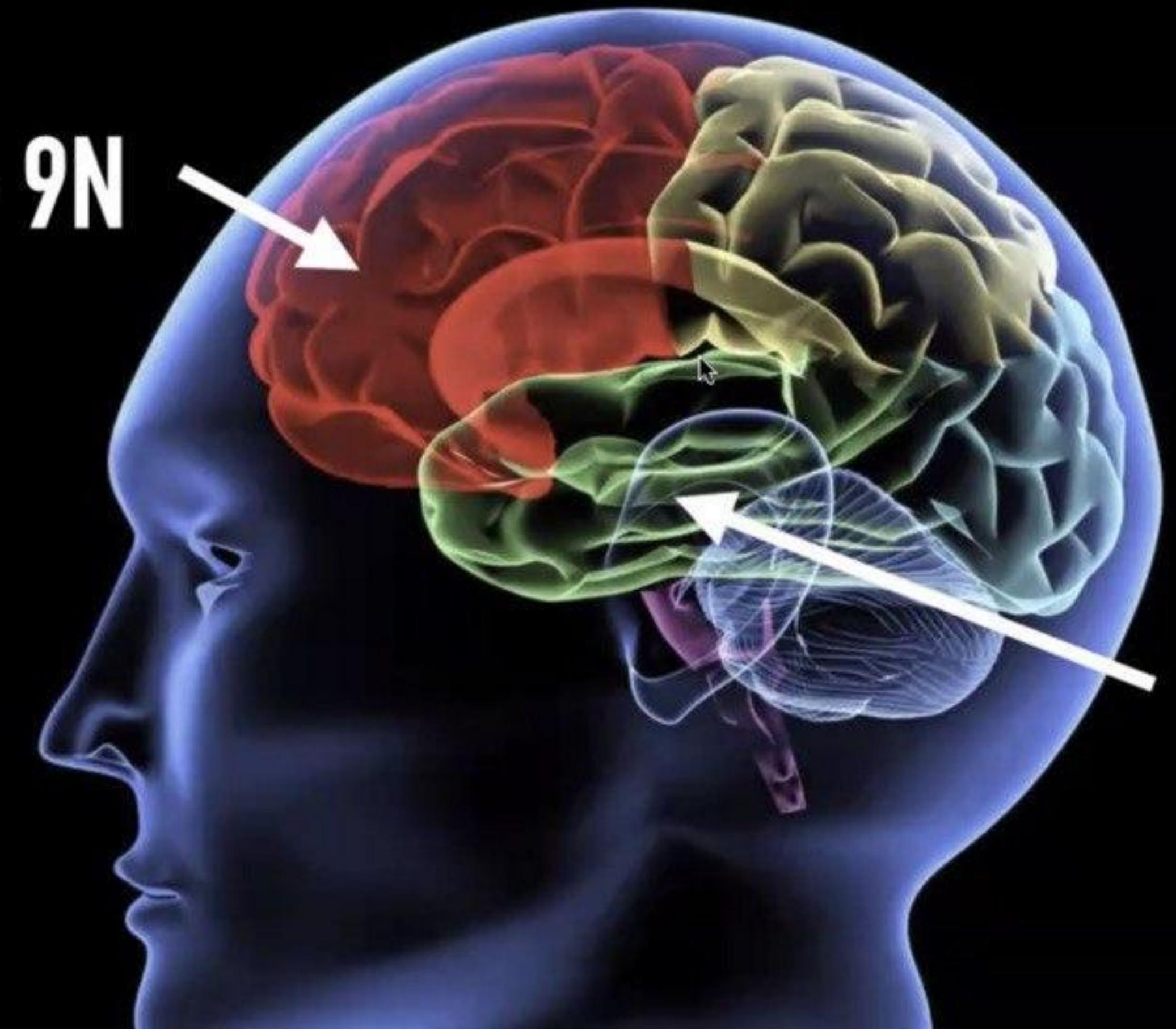
КРИВАЯ ИННОВАЦИЙ



Диффузная модель распространения инноваций, автор Эверетт Роджерс – теория, которая стремится объяснить, как, почему и с какой скоростью новые идеи распространяются в разных культурах.

ЭНЕРГИЯ НА ПРИВЫЧНОЕ И НОВОЕ

НОВОЕ - 9N



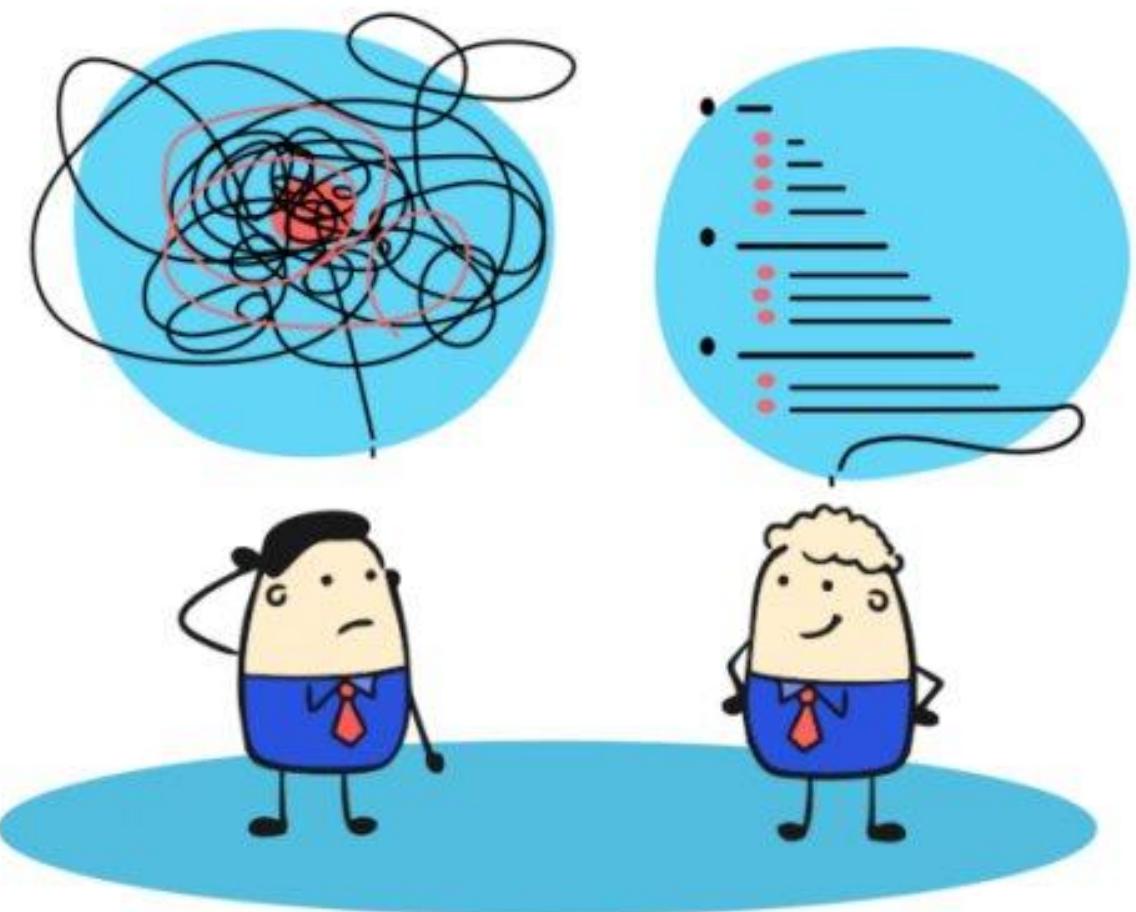
1N - ПРИВЫЧНОЕ

ЧТО ТАКОЕ КОНФЛИКТ

КОНФЛИКТ

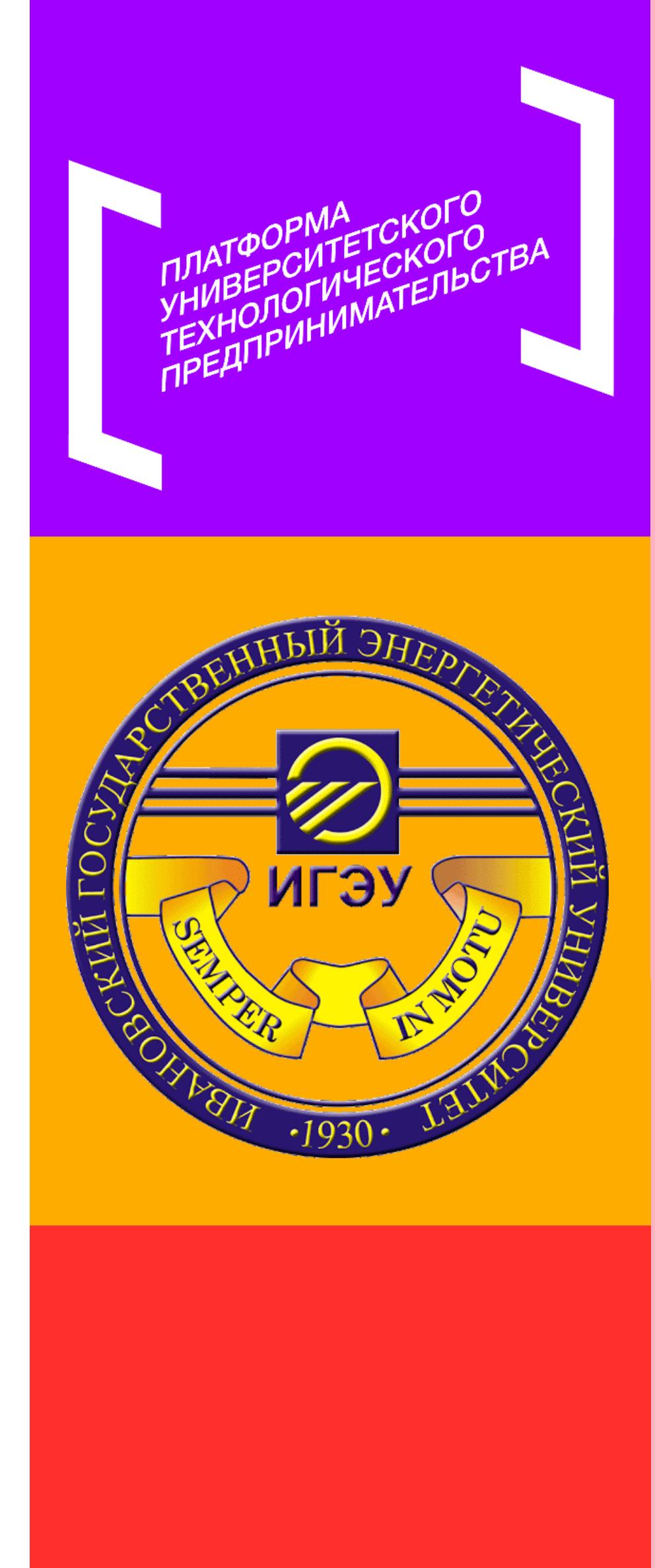
эмоциональное напряжение, возникающее в ответ на ущемление интересов, потребностей и целей . Интересы, потребности и цели могут приписываться другой стороной

КОНФЛИКТ СТИЛЕЙ

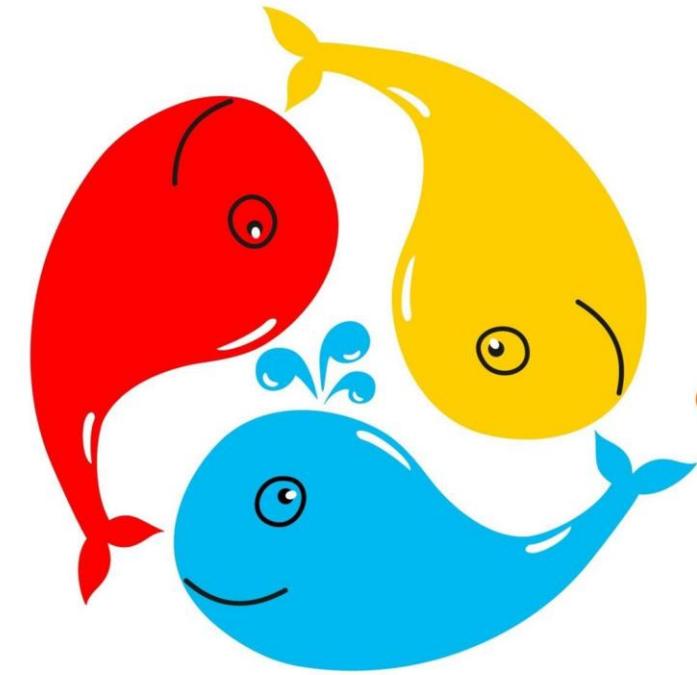


ТАКТ 2

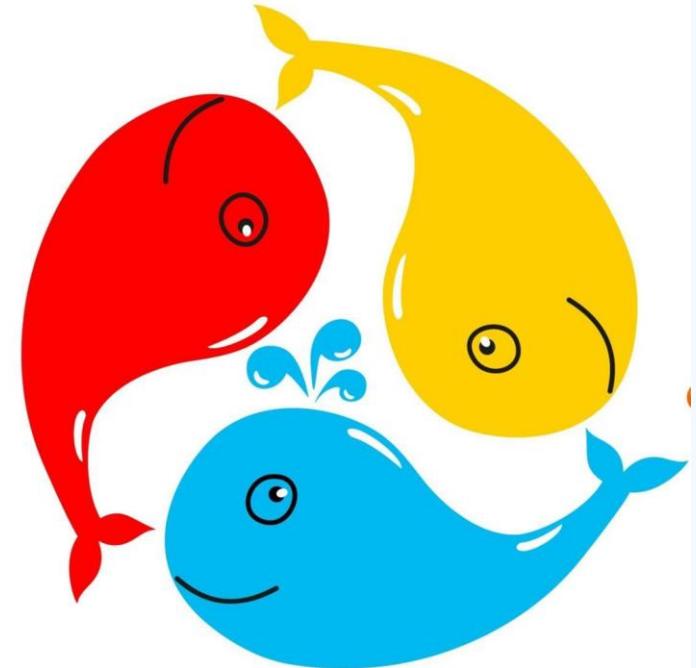
**Как презентовать себя инвесторам,
корпорациям, партнерам.
Публичные выступления.
Как держать себя на сцене.
Ораторское искусство”**



ТРИ КИТА ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОЕКТА



1. ИДЕЯ ПРОЕКТА
2. СТРУКТУРА
3. РЕЧЬ , КОНТАКТ, СОСТОЯНИЕ



В ЧЕМ ИДЕЯ ВАШЕГО ПРОЕКТА ?

ЗАДАНИЕ 1

ИЗОБРАЗИТЕ НА ЛИСТЕ А4 ИДЕЮ ПРОЕКТА БЕЗ СЛОВ.

КАК РАСКРЫТЬ ИДЕЮ ПРОЕКТА

Хорошее описание должно доносить суть, быть кратким, понятным и конкретным, вызывать нужные эмоции. Давайте разберемся с принципами описания идеи.

Содержание доносит суть идеи. Нет необходимости придерживаться каких-то шаблонов в описании идеи, но нужно, чтобы оно быстро доносило её суть. Описание должно помочь человеку (потенциальному клиенту) быстро понять, нужно это ему или нет, хочет он это или нет.

ЧЕК ЛИСТ ПРОВЕРКИ КАЧЕСТВА ИДЕИ

Суть идеи:

- Есть описание того, что именно предлагаете.
- Описаны выгоды.
- Описано, как воспользоваться или купить.

Краткость и понятность:

- В описании идеи нет лишних деталей, только важное.
- Не содержит сложные, специальные термины или профессиональный жargon.

Важные дополнения:

- Объясняется потребность потенциального клиента.
- Содержит важные условия покупки или использования, например, цену.

Усиливающее:

- Есть что-то, что будет стимулировать нужные эмоции.
- Содержит что-то уникальное.
- Есть визуальная демонстрация сути идеи или продукта.

ПРИМЕР



Где самые свежие и вкусные овощи и фрукты по лучшим ценам? На оптовой овощной базе! Но ехать туда – это целое мероприятие, а времени нет. Как быть? Мы доставим Вам самые свежие фрукты и овощи по лучшим ценам на дом или на работу. Для этого нужно сделать заказ на нашем сайте, как в обычном интернет магазине, собрав заказ на сумму не менее 5000р. Мы привезем Вам разных овощей и фруктов, и вы сможете уже дома выбрать те, которые вам больше подходят по вкусу.



1. Что предлагаете
2. Выгоды
3. Как
Воспользоваться или
купить

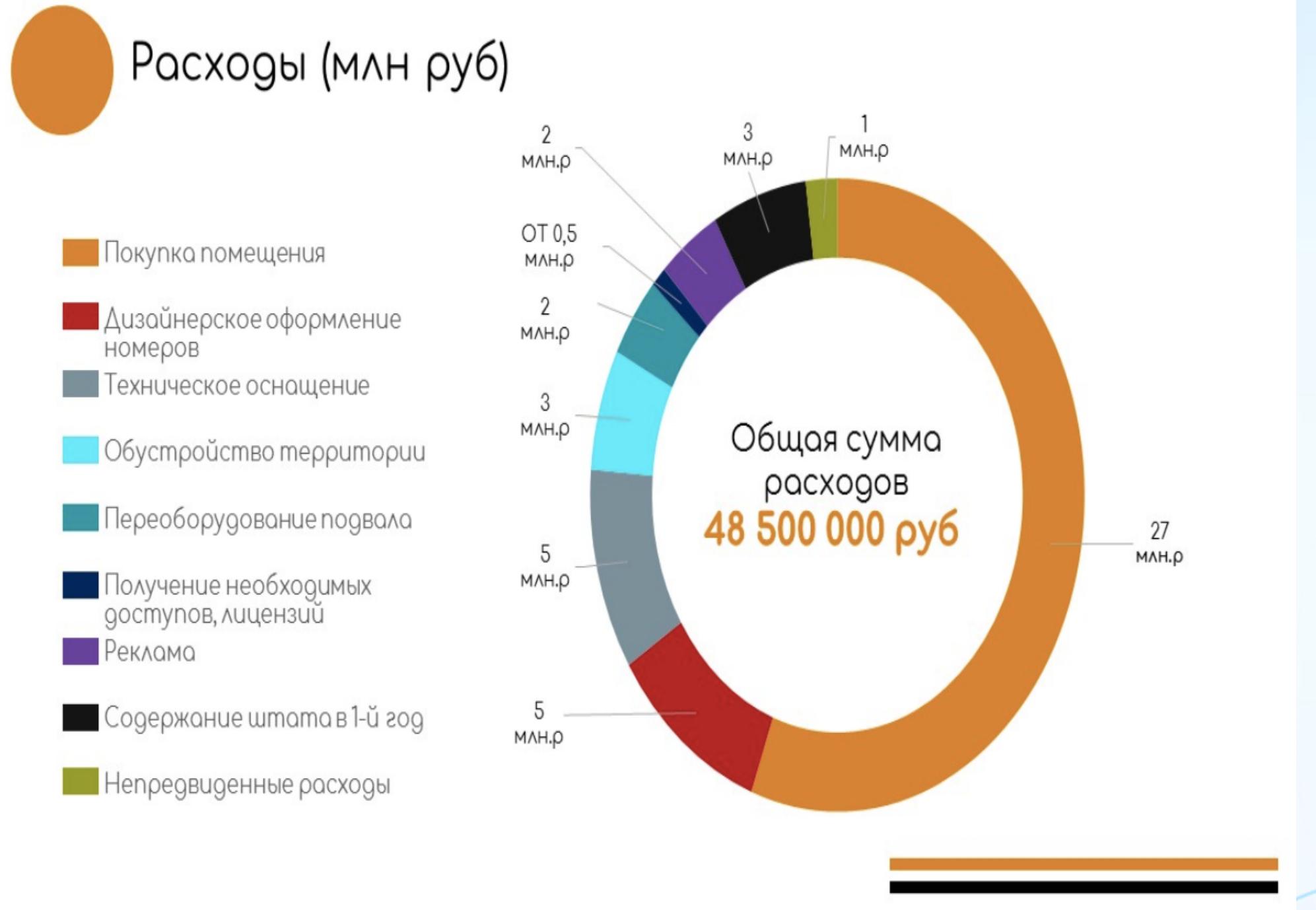
СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

ЧТО ВОЛНУЕТ ИНВЕСТОРОВ, ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ?

СПИСОК ВОПРОСОВ

1. ЧТО ПРЕДЛАГАЕШЬ?
2. В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ИДЕЯ?
3. ЧТО ЕСТЬ СЕЙЧАС?
4. ЕСТЬ ЛИ СПРОС?
5. КТО КОНКУРЕНТЫ
6. НА ЧТО НУЖНЫ ДЕНЬГИ?
7. КАКИЕ РИСКИ?
8. КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ?

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ



	Uala	Treatwell	salonist.it	Beautex
Дата основания	2015	2016	2019	-
Оборот в 2017 году*	355,651	195,874	-	-
Оборот в 2018 году*	841,167	215,175	-	-
Рост оборота 2019/2018	136.5%	9.9%	-	-
Покрытие в Италии	Хорошо	Слабо	Хорошо	-
Приложение				
Трафик сайта в месяц**	142 256	288 483	нету данных	
Дизайн приложения	Хорошо	Хорошо	-	Хорошо
Букинг онлайн				
Напоминания о бокинге				
Чат с салоном				
Доска объявлений				
Мастер-классы онлайн				
Интернет-магазин				
Последние инвестиции	2019, 15 млн.евро, Раунд А	2015, 26 млн.евро, частный капитал	-	-
Работа в других странах	Испания, Франция	Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Ирландия, Испания, Литва, Нидерланды, Франция	Нет	-

СПИСОК ВОПРОСОВ



20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ЗАДАНИЕ

Ответьте на вопросы и приготовьтесь представить проект

СПИКЕР



20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



1. ЗНАЕТ ПРОЕКТ
2. МОЖЕТ ДОНЕСТИ ИДЕЮ
3. УВЛЕЧЕН ЭТОЙ ИДЕЕЙ
4. НЕ БОИТСЯ ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ
5. УВЕРЕН
6. ГОТОВ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

ВЫСТУПЛЕНИЕ

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

интенсив
Архипелаг
2121

ЭТО СТРАШНО

ЭТО ОЧЕНЬ СТРАШНО

ЭТО ВСЕГДА СТРАШНО

НАВЫКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ



20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ГОЛОС

ТЕМБР
ГРОМКОСТЬ
ЭНЕРГЕТИКА



ГОЛОС И РЕЧЬ

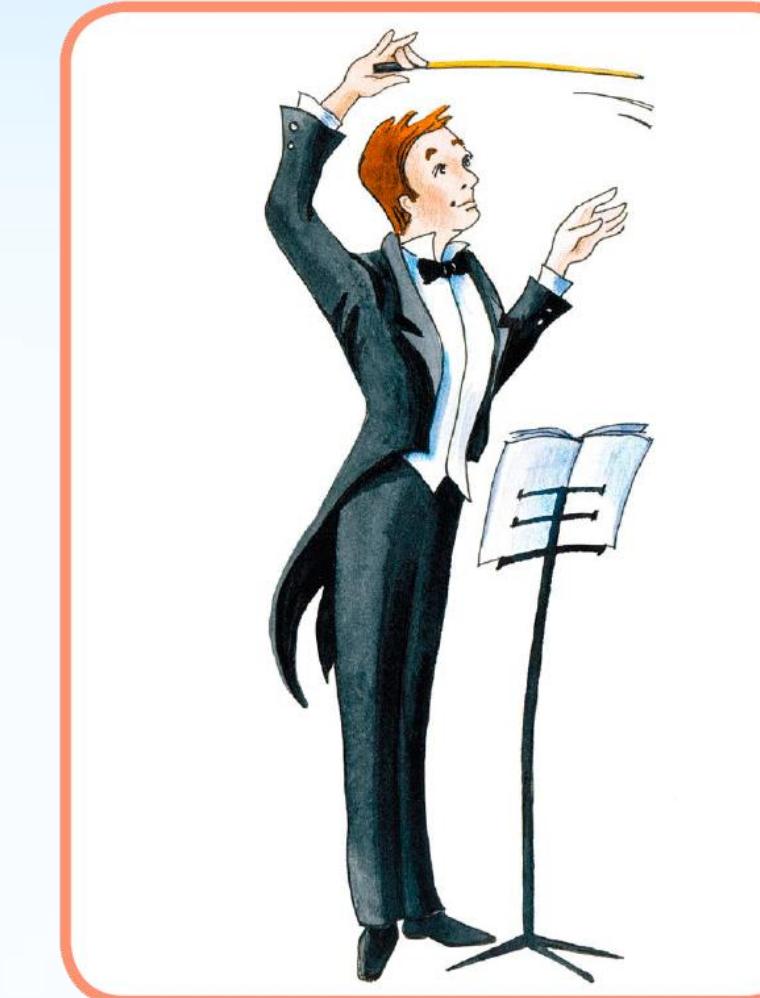
ЭНЕРГЕТИКА РЕЧИ КАК УПРАВЛЯТЬ

Высокая энергетика - убедить , вовлечь , передать эмоции

Средняя энергетика – информационное взаимодействие с аудиторией, факты , цифры, логические взаимосвязи

Низкая энергетика – погрузить в спокойное медитативное состояние , во внутренний мир слушателя

УПРАЖНЕНИЕ “ДИРИЖЕР”



ПОДГОТОВКА

1. ПОДГОТОВИТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ
2. ОТРЕПЕТИРОВАТЬ "РЕЧЬ"
3. НАПИСАТЬ ВОПРОСЫ , КОТОРЫЕ МОЖЕТ ЗАДАТЬ КОМИССИЯ
4. ЗАПИСАТЬ НА ДИКТОФОН, ПОСЛУШАТЬ, ДАТЬ ПОСЛУШАТЬ КОМАНДЕ.
5. НА ПРЕЗЕНТАЦИИ НЕ ЧИТАТЬ СЛАЙДЫ

3 главных вывода



Команда

Ключевые члены ваше команды (CEO, СТО и СМО), опыт
и компетенции;

ФИО

Роль в команде, функционал

Спасибо за внимание!

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

