



ИНВЕСТШИШКА  
РАСТЁМ ВМЕСТЕ С ВАМИ

Памятка

# Инвестиционная презентация

Как структурировать и оформлять  
презентацию для инвестора

## **Задача этого документа: помочь вам создать убедительную презентацию для инвестора**

Здравствуйтесь!

Почти каждый стартап однажды создает инвестиционную презентацию. Помните: задача инвестиционной презентации – «продать» инвестору встречу с вами.

Дальше вы найдете пример структуры инвестиционной презентации. По моему опыту, эта структура – «отраслевой стандарт» презентации для привлечения инвестора.

После структуры я показала примеры слайдов, которые мы с партнерами создавали для привлечения инвестиций.

Надеюсь, что материалы из моей практики помогут и вам привлечь новые ресурсы для вашего бизнеса!

**Андреева Майя,**  
помогаю стартапам  
привлекать инвестиции  
через презентации

[Ссылка в Telegram](#)



# Типовая структура инвестиционной презентации

## Слайд 1. Титульный

- Название стартапа
- Краткое описание стартапа или ценностного предложения
- Изображение, визуально передающее суть или нишу бизнеса
- Ссылка на сайт и другие контакты

## Слайд 2. Проблема

Проблема может быть описана разными способами:

- **статистика** из открытых исследований или результатов опроса, доказывающая наличие проблемы (числа могут отражать денежные потери, временные затраты, показатели здоровья и др.)
- **цитата эксперта**, раскрывающая наличие проблемы
- **история из жизни**, показывающая суть проблемы, вместе со статистикой: как часто такие истории случаются и почему это плохо для клиента
- **ожидание vs. реальность**: описание проблемной ситуации через конфликт желаний и реальной ситуации

## Слайд 3. Клиент

- **Описывайте мышление, а не биометрики** (не только пол, возраст и семейное положение, но и чем интересуется? какие бренды выбирает? за какими новостями следит? в каком районе живет? и др.)
- **Укажите косвенных клиентов**, если они есть (дети, если вы продаете игрушки; сотрудники отделов продаж, если вы продаете CRM-систему)

#### **Слайд 4. Продукт**

- Общее описание продукта, например: агрегатор активных туров по России
- Механика работы продукта, т.е. описание алгоритма или технологии
- Визуальное отображение продукта: макет, интерфейс, фото, короткое видео др.

#### **Слайд 5. Рынок**

- Расчеты рынка по модели TAM-SAM-SOM
- Перечисление драйверов роста рынка

#### **Слайд 6. Конкуренты**

Сравнительная таблица с перечислением конкурентов и описанием их по списку критериев. Укажите ваше решение в первом столбце справа от столбца критериев

#### **Слайд 7. Маркетинг и модель монетизации**

- Каналы привлечения клиентов
- Модель монетизации: прямая продажа, подписка, freemium, продажа лицензии и т.д.

#### **Слайд 8. Traction**

Метрики, которых достиг продукт с момента запуска:

- трафик
- конверсия в продажу
- доля клиентов, пришедших по рекомендациям и др.

#### **Слайд 9. Дорожная карта**

План развития проекта на 3-5-10 лет (в зависимости от срока привлечения инвестиций)

**Слайд 10.**  
**Потребность**  
**в инвестициях**

Описание задачи, которую вы предполагаете решить с привлечением инвестиций

**Слайд 11.**  
**Финмодель**

Таблица с главными финансовыми показателями бизнеса на 3-5-10 лет вперед:

- число продаж
- выручка
- затраты
- прибыль и т.д.

**Слайд 12.**  
**Предложение инвестору**

- Размер инвестиций
- Вид финансирования: конвертируемый займ, продажа доли, классический займ
- На что будут направлены инвестиции
- Прогноз по доходу инвестора в % на вложенный капитал
- Вариант выхода для инвестора

**Слайд 13. Команда**

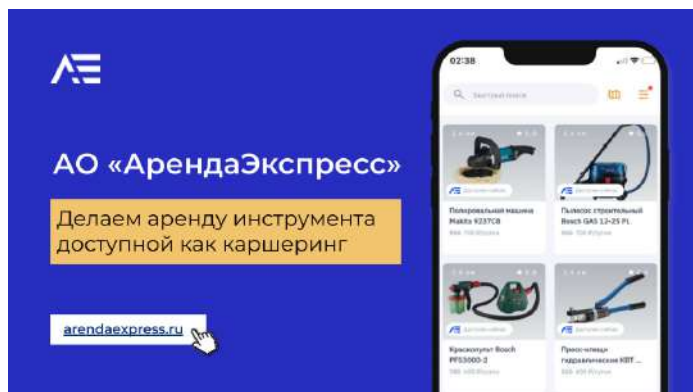
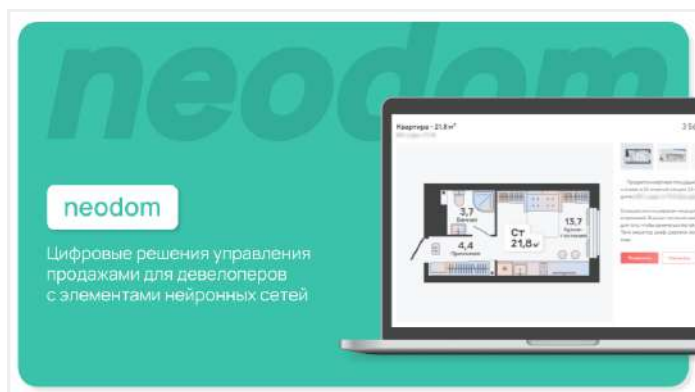
Список 3-8 основных участников вашей команды с описанием ролей и перечислением основных достижений

**Слайд 14. Резюме**  
**(финальный слайд)**

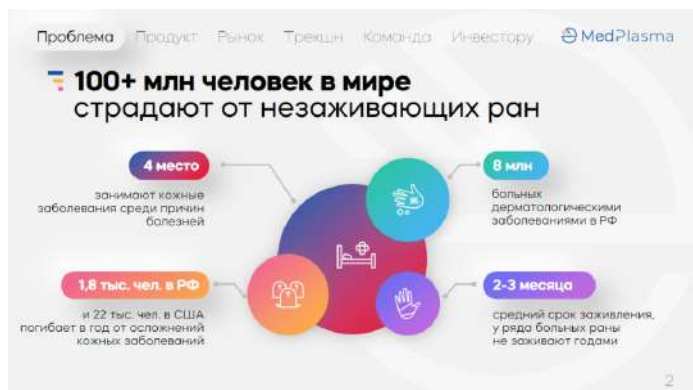
- Коротко предложение для инвестора
- 3-4 основные преимущества проекта: растущий рынок, глубокое понимание рынка командой, конкурентная технология и т.д.
- Контакты лица, ответственного за коммуникацию с инвестором

# Примеры слайдов инвестиционной презентации

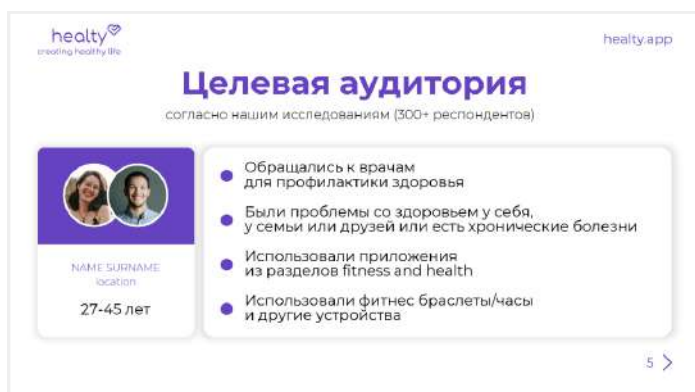
## Слайд 1. Титульный




## Слайд 2. Проблема



## Слайд 3. Клиент






## Слайд 4. Продукт



**Поэтому мы создали YouTool — это Uber для аренды строительного инструмента**

- 6+ тысяч** арендаторов уже есть в YouTool
- 15+ тысяч** единиц инструмента сдают и берут в аренду на YouTool
- 14+ млн Р** выручка с мая 2021 года


[Скачать](#)


5

Решение и монетизация


### Мы создали агрегатор активных туров



Организатор тура  
получает дополнительный канал продвижения без затрат



vsoaktivnyeturы.rf  
зарабатываем на комиссии 10-20% от стоимости тура




Турист  
сокращает затраты времени и сил на выбор и покупку тура

5

## Слайд 5. Рынок

Рынок

### Спрос россиян на внутренний туризм растет с 2020 года



**Драйверы роста**

- «Переток» денег на внутренний туризм
- Нацпроект «2030 увеличить в 2 раза число поездок граждан по России»
- Рост спроса на ВОЖ (вспомогательные туры в 2 раза по сравнению с мая в 2020)
- Рост числа «белых» организаторов (создание организаторов в регионах, развитие работы на бизнес)

2

### Целевой клиент — застройщик с объемом строящегося жилья от 50 до 800 тыс м<sup>2</sup>



- 2351 девелопер в России (с объемом строящегося жилья от 100 до 800 тыс м<sup>2</sup>)
- 384 девелопера в России (с объемом строящегося жилья от 50 до 100 тыс м<sup>2</sup>)
- 236 девелоперов Россия и СНГ на территории 5 лет (годично + 10 человек)

9

## Слайд 6. Конкуренты

Конкуренты

### Рынок агрегаторов в России только формируется

Все основные туры	Конкуренты						
	Визаж Сфера	Travel	Travel	Pro Adventure	ST/XTOUR	% Market	
Туры по России	610	174	194	175	844	908	714
Туры по Алтаю	367	157	17	26	142	240	69
Сравнение туров	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Карта каждого тура	✓	✗	✓	✗	✓	✗	✓
Параметров для подбора тура	10	6	7	4	8	6	5

6

### neodom покажет, какие клиенты потенциально уйдут к конкуренту

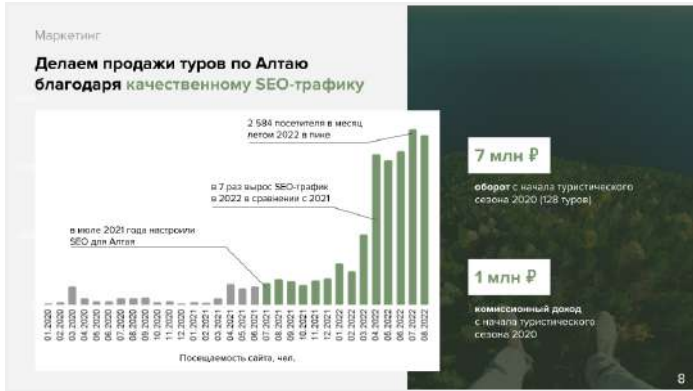
	neodom	profitbase	macroCRM
Настройка CRM застройщика	✓	✓	✓
Дополнительные модули управления продажами	✓	✓	✓
Модуль прогнозирования продаж	✓	✗	✗
ИИ-ассистент для менеджера продаж	✓	✗	✗

**Ключевые конкуренты**

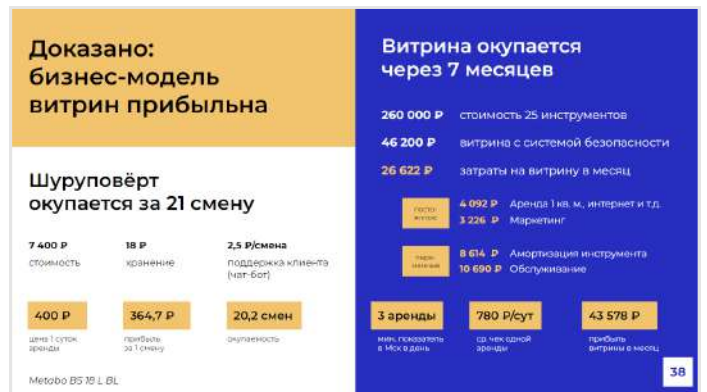
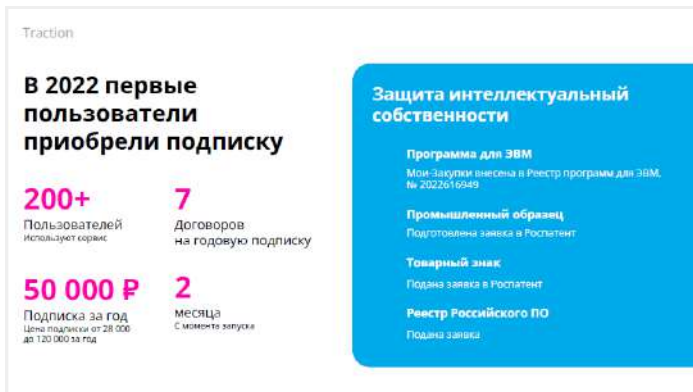
- скрининг клиентов в Bitrix24 (Недостаток: универсальный скрининг, для работы с туризмом не дает коротких результатов)
- скрининг клиентов в amoCRM (Недостаток: формат скрининга в виде формы, которая оформлена и интегрируется, но не может быть интегрирована с CRM-системами)
- дополнительные затраты на маркетинг (Недостаток: меньшая эффективность бизнес-рост компаний)
- консалтинг и тренинги по продажам (Недостаток: не имеет достаточного количества специалистов)

10

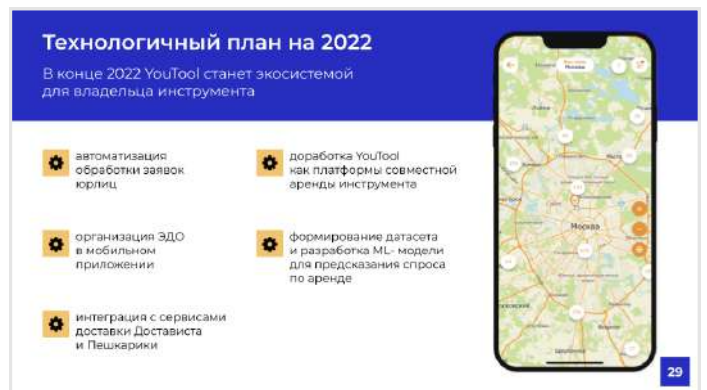
## Слайд 7. Маркетинг и модель монетизации



## Слайд 8. Traction



## Слайд 9. Дорожная карта

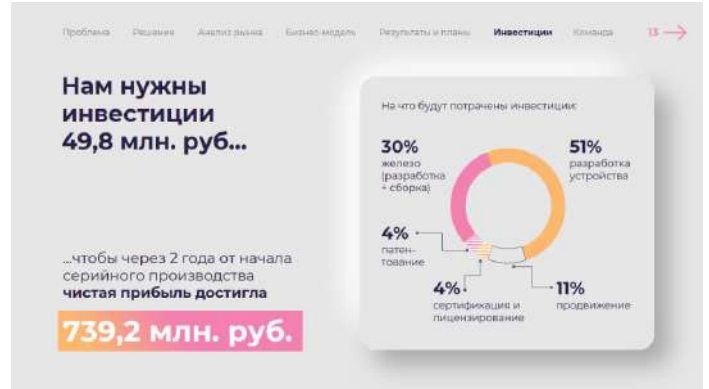




## Слайд 10. Потребность в инвестициях

Привлекаем 400 тыс. руб., чтобы масштабировать свой успешный опыт

Направление	Сумма, руб.
Съемка и монтаж видео	112 000
ФОТ	80 000
Продвижение Яндекс Директ	60 000
Продвижение ВКонтакте	50 000
Продвижение Instagram	50 000
Get Course подготовка для размещения учебных материалов	48 000
<b>ИТОГО</b>	<b>400 000</b>



## Слайд 11. Финмодель



Пример расчета вашей доходности при увеличении числа инвесторов

Например, вы купили АО «АрендаЭкспресс» за 1 млн. ₽

	год 1	год 2	год 3
Число инвесторов	600+	1400+	3000+
Прибыль компании, ₽	1 000 000	14 300 000	40 400 000
Размер дивидендов, % / ₽	10% / 1 666 666	10% / 10 214 285	10% / 13 466 666
Стоимость акции, ₽	1 666 666	10 214 285	13 466 666
Ваша дивиденды, ₽	166 666	1 430 000	4 040 000
Бонус раннего инвестора, ₽	166 666	1 430 000	4 040 000
<b>Годовая доходность по дивидендам, % / ₽</b>	<b>10% / 1 666 666</b>	<b>10% / 10 214 285</b>	<b>10% / 13 466 666</b>
Прогнозная стоимость ваших акций, ₽	1 000 000 (начальное инвестирование)	14 300 000 (конец 1 года)	40 400 000 (конец 2 года)

## Слайд 12. Предложение инвестору

Стоимость пилотного запуска — 7,7 млн. ₽

- 5,9 млн. ₽ ФОТ (продукт-пилот, главный разработчик, дизайнер, 2 менеджера команды)
- 1 млн. ₽ аренда офиса, ЖКХ, интернет, клининг, хостинг на серверах
- 0,5 млн. ₽ оборудование

Ожидаемые результаты — рост доходов на 432 млн. ₽ в год\*

Также партнер получает:

- настроенный IT-ландшафт коммерческого блока
- аналитику по работе коммерческого блока, которой можно доверять
- консультации по вопросам внедрения лучших отраслевых практик в работу коммерческого блока

\*Унифицированный прогноз выручки 51% потенциально прогнозируемых сделок — рост выручки на 206 млн. ₽  
\*Оптимистичный прогноз выручки 10% потенциально прогнозируемых сделок — рост выручки на 432 млн. ₽

## Слайд 13. Команда

**Команда с сильной компетенцией на стыке IT и консалтинга для девелоперов**



**Дмитрий**  
CEO, продукт менеджер

★★★★

**Константин** — CEO платформы разработки  
**Митяев** — Системный архитектор  
**Павел** — Аналитик  
**Данил** — Data scientist

**ПСК.ДОМ**   **ЭНКО ГРУПП**   **ИВЕРЧИМ.НСА**  
**Сбербанк**   **Минусинск**   **ТРАНСКОМЕРС**  
**ВЛАДАР**   **ТТ**   **ОМНИКОР**   **AD**

Выявили цифровые решения для более чем 30 девелоперов

- Сайты девелоперов КС
- Внедрение CRM и автоматизация бизнес-процессов
- Анализ рынка выкладки данных и страны доставки
- Исследования рынка
- Аудит работы коммерческих отделов IT-индустрии
- Выявление ниш отраслевой и маркетинга

11

**Евгений**  
Основатель

Команда

**Команда с налаженными бизнес-процессами**



**Сергей** | Продажи  
Руководит продажами и подключением туроператоров  
**Михаил** | Фронтенд  
Разрабатывает интерфейсы и интегрирует сторонние сервисы  
**Валерий** | Бэкенд  
Презентирует базы данных  
**Андрей** | Картография  
Строит карты маршрутов  
**Дарья** | Дизайн и SMM  
Разрабатывает дизайн сайта и ведет социальные сети

- Управлял туристическим бизнесом с 2013
- Единственный проект Евгения — всеквизнатурный РФ

14

## Слайд 14. Резюме (финальный слайд)



**CORSIM**  
Программно-аппаратный комплекс для исследования свойств изделий из стали

Конкурентная российская технология для проведения сплошного контроля запасных частей  
 Стоимость внедрения около 1,2 миллионов рублей  
 Ожидаемые эффекты: повышение эффективности службы ОТК, снижение брака и возвратов

**Николай**

**Привлекаем инвестора на 21 млн Р, чтобы в 2030 году выйти на оборот 1,3 млрд Р**

- ✓ Главный драйвер — растущий рынок внутреннего активного туризма
- ✓ Развивающийся рынок агрегаторов
- ✓ Знаем, как занять долю рынка технически и с точки зрения продвижения
- ✓ Хорошо понимаем, как устроен рынок туризма и как работает турбизнес (опыт с 2013 года)

**Евгений**  
Основатель



## Развивайте идеи и привлекайте инвесторов на платформе ИНВЕСТШИШКА

- 1** **пройдите независимую оценку проекта** и узнайте, готовы ли вы ко встрече с инвестором
- 2** **получите доступ** к полезным онлайн-сервисам, чтобы развивать проект быстрее
- 3** **получите консультацию** от экспертов-практиков в узконаправленных вопросах (юридические вопросы, развитие команды, построение бизнес-моделей, расчет Unit-экономики и др.)
- 4** **найдите и привлечите профильных специалистов**, чтобы усилить команду стартапа
- 5** **узнайте**, насколько высок интерес потенциальных инвесторов к вашему проекту
- 6** **привлеките инвестора!**

[Перейти на сайт](https://investshishka.com)

investshishka.com

[Подписаться на канал](#)

@InvestShishka