



ИНВЕСТШИШКА
РАСТЁМ ВМЕСТЕ С ВАМИ

Чек-лист

**Готова ли ваша
презентация ко встрече
с инвестором?**

Задача этого документа: показать вам, что стоит доработать в презентации для инвестора, чтобы повысить вероятность успеха

Здравствуйтесь!

Если у вас уже есть инвестиционная презентация, то прежде чем показывать её инвестору, обратите внимание на этот чек-лист.

В нём я собрала самые частые недоработки, которые встречаются в инвестиционных презентациях.

Посмотрите на пункты чек-листа и определите, сколько пунктов выполняются в вашей презентации.

Всего пунктов 10. Если презентация набрала 7 и больше баллов, значит, она готова ко встрече с инвестором.

Андреева Майя,
помогаю стартапам
привлекать инвестиции
через презентации

[Ссылка в Telegram](#)



Чек-лист. Готова ли ваша презентация ко встрече с инвестором?

На титульном и финальном слайдах размещены ссылки на сайт проекта и контакты основателей

Стремитесь к тому, чтобы на последнем слайде не было фразы «Спасибо за внимание!». Лучше разместить на нем 3 основных преимущества вашего бизнеса и кратко сформулировать предложение для инвестора

Файл презентации сохранен в формате PDF, а не PPT или PPTX

Отправлять зрителю презентацию в PPT или PPTX – дурной тон. Готовую презентацию всегда конвертируйте в PDF

На каждом слайде кроме титульного и финального стоят номера слайдов

С номерами слайдов зрителям легче ориентироваться в презентации, особенно если её объем больше 10 слайдов

В презентации не больше 15 слайдов

Если ваша презентация объемнее, то есть риск «размыть» внимание зрителя. Сократите слайды, которые рассказывают об очевидных вещах или дублируют друг друга



Предложение для инвестора четко сформулировано и описано на одном из слайдов

Предложение для инвестора должно отвечать на вопросы:

- для решения какой актуальной задачи вы привлекаете деньги?
- какой размер инвестиций вам нужен?
- на какой срок привлекаются инвестиции?
- какой вид финансирования: займ, продажа доли?
- какую доходность может получить инвестор?



В презентации есть отдельный слайд о рынке с расчетами по модели TAM-SAM-SOM

Я рекомендую рассчитывать рынок по этой модели, потому что она является отраслевым стандартом по расчетам рынка, к которому привыкли множество инвесторов



Питч по презентации длится не больше 7 минут

Прорепетируйте питч перед встречей с инвестором. Если презентация идет больше 7 минут, то сократите детали: есть риск, что внимание инвестора будет «размыто»



Слайды презентации имеют отношение сторон 16:9

Отношение сторон 4:3 – это устаревший вариант, который неоптимально использует пространство на современных проекторах и в распечатанном виде



Вы составили список возражений и вопросов, которые часто возникают у ваших зрителей

А также составили аргументированные ответы на каждый из этих вопросов. Часть ответов можно «усилить» дополнительными слайдами, которые будут в другом файле или после финального слайда вашей презентации



Вы знаете, какой следующий этап переговоров вы предложите инвестору, если презентация пройдет хорошо

Работа с инвестором, как и продажи, строится по принципу воронки: каждый шаг приводит к следующему этапу взаимодействия. Вы должны четко понимать, как вести инвестора по этой воронке, и какой следующее действие предложить инвестору. Например:

- пригласить инвестора в ваш офис
- запланировать встречу с финансовым директором, чтобы подробно обсудить финмодель
- запланировать аудиторскую проверку компании силами инвестора

Сколько баллов набрала ваша презентация?

8-10 баллов

Отлично! Вы готовы к питчу.
Успехов в привлечении инвестиции!

5-7 баллов

Презентация почти готова, но осталось доработать несколько важных деталей.
Можете уже проводить тестовые питчи

до 5 баллов

Вам стоит выделить дополнительное время, чтобы доработать презентацию по чек-листу

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