

Александр Михайлов

# УБОЙНЫЙ ПИТЧ



КАК СДЕЛАТЬ  
➤ ПРЕЗЕНТАЦИЮ <  
ТОЧНО В ЦЕЛЬ

Умная книга. Бизнес

Александр Михайлов

**Убойный питч. Как сделать  
презентацию точно в цель**

«1000 бестселлеров»

2020

УДК 659  
ББК 60.55.74

**Михайлов А.**

Убойный питч. Как сделать презентацию точно в цель /  
А. Михайлов — «1000 бестселлеров», 2020 — (Умная книга.  
Бизнес)

ISBN 978-5-370-04530-1

Попасть в акселератор, выиграть в конкурсе, получить грант, привлечь инвесторов – для всего этого нужно иметь качественную инвестиционную презентацию и уметь хорошо делать питч. Конечно, даже супер-презентация не спасёт слабый проект, но гораздо чаще случается, что замечательные проекты не могут найти финансирование из-за плохих презентаций. В этой книге автор, прошедший школу нескольких акселераторов и победивший во многих престижных конкурсах делится секретами успешной презентации и убойного питча. «Убойный питч» – практическое пособие, которое содержит пошаговую инструкцию, множество лайфхаков и практических примеров. В конце каждой главы вы найдёте упражнения, выполнив которые, вы получите не только качественную презентацию своего проекта, но и научитесь защищать его перед инвесторами. Книга будет полезна начинающим предпринимателям, основателям стартапов, руководителям технологичных проектов и всем, кто нуждается в венчурных инвестициях.

УДК 659  
ББК 60.55.74

ISBN 978-5-370-04530-1

© Михайлов А., 2020

© 1000 бестселлеров, 2020

# Содержание

От автора	6
Благодарности	8
Вступление	9
1. Презентация	12
1.1. Общая информация	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

# **Александр Михайлов**

## **Убойный питч. Как сделать презентацию точно в цель**

### **От автора**

#### *Дорогой читатель!*

Наверняка у Вас есть самый замечательный проект на свете, который способен перевернуть мир хотя бы в некоторой отдельно взятой его части. Вы стоите на пороге мечты, но для последнего шага, не хватает презренного металла. И как ни странно, есть люди, которые могут помочь вам этот шаг сделать, но... Но они хотят убедиться, что обещанное вами счастье все-таки наступит. Они даже готовы выделить в своем напряженном графике три, а то и целых семь минут драгоценного времени, чтобы на вас посмотреть и даже послушать. Что можно успеть показать и рассказать за эти минуты инвестору, чтобы у него возникло жгучее желание расстаться со своими деньгами и вложить их в ваш проект? Об этом, собственно, наша книга.

Эта книга не научит вас рисовать красивые презентации. Для этого есть много других пособий по дизайну. Ее цель – научить вас лучше понимать свой проект и инвесторов и общаться с ними на их языке. Как показывает опыт, дизайн презентации для инвесторов имеет третьестепенное значение в отличие от информации, которая в ней содержится. Очень часто организаторы предлагают свой шаблон оформления, которым многие пользуются.

Очень показательный пример свободного подхода к оформлению – презентация охранной системы GRAVITON, которая стала победителем самого большого конкурса стартапов России – StartUp Village в 2015 году. Максим Сомов, руководитель проекта: «...большинство слайдов были рисованные, т. к. у нас не было компа и мы просто рисовали и сканировали на вокзале». Вместе с тем помимо того, что сам проект замечательный, в презентации присутствуют все основные элементы – описание проблемы, решение, рынок, дорожная карта, требуемые инвестиции, текущее состояние и т. д.

У юристов есть такая поговорка «Два юриста – три мнения». Если вы спросите у знающих людей, как сделать идеальную презентацию для инвестора, то получите массу противоречивых рекомендаций. И при этом каждый будет по-своему прав. Вы спросите, что в таких случаях делать? Ответу. Постарайтесь понять и отразить в презентации суть того послания, которое вы хотите донести. А в какую конкретную форму ее облечь, уже не так важно. Желательно соблюдать некоторые правила, понимать, кому вы презентуете свой проект и на какие вопросы ваши слушатели хотят получить ответы. Что для них, а не для вас, важно, а что нет. В этой книге автор на основе собственного опыта и опыта своих коллег по цеху расскажет и покажет, как это можно сделать. Можно ли сделать по-другому? Конечно! Не можно, а нужно. В этой книге приведено множество примеров, показывающих различные варианты визуализации одной и той же информации. Вы можете реализовывать свои идеи как угодно, но старайтесь не нарушать основных правил оформления презентаций.

И перефразируя народную мудрость, лучше один раз увидеть хорошую презентацию, чем сто раз услышать о ней. Но еще лучше один раз сделать свою, чем увидеть сто чужих. Эта книга содержит детальную инструкцию, как в итоге сделать хорошую презентацию для инвестора. И не только сделать, но и качественно ее представить. Поэтому не ленитесь и выполняйте все упражнения.

Делать упражнения из первой части книги можно почти в любом порядке, но приступать ко второй части очень рекомендую только после выполнения первой.

В книге вы найдете более 40 иллюстраций и примеров различных проектов, авторы которых любезно согласились поделиться с вами своим опытом, 27 домашних заданий (упражнений), которые вам желательно выполнить, 27 жизненных лайфхаков, за которые автору пришлось заплатить своим потом, потраченным временем и деньгами.

*Желаю вам найти своего инвестора!*

*Удачи!*

## Благодарности

Автор выражает свою благодарность всем людям, которые откликнулись и оказали помощь в написании и издании этой книги.

Я благодарю команду *FreePublicitySchool*, которая вдохновила меня на написание книги и в дальнейшем поддерживала на всем пути – от первой строчки до издания.

Мне хотелось бы особо поблагодарить дружную команду федерального акселератора *Generations*, которая многому меня научила, и в дальнейшем оказала помощь в подготовке этой книги.

Я выражаю большую признательность Максиму Сомову, Денису Захаркину, Максиму Григорьеву и Александру Бervено, которые любезно предоставили презентации своих проектов, ставших победителями и финалистами федеральных конкурсов высокотехнологичных проектов в 2014–2017 гг. в качестве примеров, а также Георгию Башилову, который дал много ценных советов.

Я благодарю издательство «Книжкин дом» и лично Жанну Фролову, которые приняли решение о публикации этой книги в фантастически короткие сроки и довели этот непростой процесс до конца.



## Вступление

Сегодня доступно большое количество мастер-классов и лекций на тему привлечения инвестиций. К сожалению, большинство из них говорят о том, ЧТО должно быть в презентации, но не останавливаются подробно на том, КАК это сделать. В этой книге мы рассмотрим очень подробно, что и как нужно написать, а потом еще и как это правильно рассказать, чтобы ваш замечательный проект нашел и заинтересовал самых лучших инвесторов на планете.

Любой стартап требует инвестиций. Сначала это всегда «семейные» деньги. Как только вам в голову пришла идея, и вы потратили время на ее обдумывание – счетчик расходов закрутился. И если идея «живая» и находит дальнейшее развитие, маховик расходов будет раскручиваться дальше. Тогда возможны только два варианта – либо вы его принудительно останавливаете и фиксируете убыток, либо привлекаете все больше инвестиций, пока проект не выйдет на стабильную прибыль и не перейдет из категории стартапов в когорту обычных предприятий (как вариант – станет частью другого действующего предприятия).

В какой-то момент времени подавляющее большинство основателей стартапов (фаундеры) сталкиваются с проблемой привлечения внешнего финансирования. Глобально таких видов всего три – грант, кредит и инвестиция. Возможны любые комбинации из этих трех видов финансирования.

Но в любом случае вам придется делать презентацию, писать бизнес-план и финансовую модель, делать отчеты в случае успеха и много чего другого.

В случае грантов вам кто-то (обычно государственные фонды поддержки, такие как фонд Бортника, фонд Сколково на федеральном, или Инвестиционный фонд Республики Татарстан – на региональном уровне) дарит деньги безвозмездно, то есть даром. В России это самый простой и распространенный способ получения финансирования, но у него есть ряд существенных недостатков. Во-первых, финансируются только определенные расходы, обычно даже частично. Поэтому свои деньги придется тоже потратить. Во-вторых, гранты дают только приоритетным исследованиям. В-третьих, как правило, требуется сдавать большие отчеты. Иногда получить грант намного проще, чем отчитаться за него. Основное преимущество грантов состоит в том, что они даются на самых ранних стадиях, когда получение другого внешнего финансирования просто невозможно. Такие гранты позволяют довести проект до стадии выхода на рынок венчурного финансирования.

*Кредиты* дают банки и другие финансовые организации. Кредит надо будет возвращать, с процентами или без. Поэтому при рассмотрении возможности предоставления кредита в любом случае на первом месте стоит ликвидность заемщика (то есть вас). Обычно банки требуют залог, стоимость которого значительно превышает ваши обязательства, но и этого недостаточно. Банк должен увидеть реальный источник возврата средств – выручку. Как правило, стартапы выручки либо не имеют вовсе, либо имеют не в достаточном размере. Поэтому кредит в нашей стране получить практически невозможно. Я бы рекомендовал сразу забыть о нем и не тратить попусту время.

*Инвестиции.* В этом случае деньги предоставляются в обмен на долю в компании. В каком-то смысле они предоставляются на бесконечное время. Очевидно, что инвестор деньги вам не дарит, и он хочет получить их обратно, причем в гораздо большем размере, чем вложил. Иногда в 10, 30 и даже 50 раз (сравните с банковской ставкой 15–20–30 % в год). У каждого венчурного инвестора есть свой горизонт планирования. Обычно, это четыре-пять лет, после которых он хочет выйти из проекта. В чем принципиальная разница между инвестором и банком? Во-первых, инвестор дает деньги не вам, а как бы и себе, ведь он становится собственни-

ком компании, которую финансирует. Обычно, фаундеры на первом раунде финансирования от нового инвестора ничего не получают. Во-вторых, возвращать свои деньги он планирует не за ваш счет, а за счет третьих лиц. Запомните, это важно, и мы об этом поговорим подробно в главе 1.12. Иногда основатели проекта сами выкупают долю инвестора через определенное время – так называемый buy back (обратный выкуп). Но инвестор должен быть уверен, что у основателей будет такая возможность и гораздо убедительнее выглядит перспектива продажи его доли крупному стратегическому инвестору. В-третьих, он участвует в процессе освоения этих денег. Как правило, инвестор становится членом совета директоров или аналогичного органа, и участвует в обсуждении и принятии решений по вопросам финансирования проекта.

Банк заинтересован в эффективности использования денег косвенно – в любом случае, вы должны их ему вернуть. В случае ошибок с инвестициями, инвестор не получит ничего, и это его основной риск. И только вероятность получения супердохода заставляет его финансировать ваш проект. И он, естественно, всеми силами пытается эту вероятность повысить, а риски снизить. Для фаундеров это большой плюс, так как вместе с увеличением стоимости доли инвестора, растет стоимость и доли фаундера в компании. Опыт, знания и профессиональное чутье инвестора могут иногда значить больше, чем просто деньги. Часто вместе инвестором в компании появляются не только деньги, но и новые клиенты, связи и бизнес-технологии. В таких случаях употребляют термин «умные деньги» (“smart money”).

В большинстве случаев только привлечение инвестора способно обеспечить дальнейшее развитие проекта и не дать ему умереть.

Как привлечь инвестора? Книга рассказывает именно об этом. Она состоит из двух частей. Первая посвящена «правильному» описанию вашего проекта. Как показывает практика, большинство стартаперов не могут внятно рассказать о своем проекте на языке инвестора. И если первая же встреча провалилась, в дальнейшем этот инвестор уже не будет вас слушать. Не забывайте, что инвесторов в сотни раз меньше, чем проектов. И если вы сами не можете внятно рассказать, что представляет собой ваш проект, то ни один инвестор не захочет в нем разбираться. Если же вы смогли красиво и грамотно «упаковать» свое «детище», показать его в самом выигрышном свете, то не исключена ситуация, когда уже вы будете выбирать инвестора, предлагающего самые лучшие условия.

Как правильно подготовиться и представить свой проект? Конечно, у всех инвесторов или организаторов конкурсов требования могут отличаться (очень часто именно на конкурсах инвесторы знакомятся со своими потенциальными партнерами, чтобы выбирать лучших из лучших, а не тратить время на предварительный отбор). Однако общий подход одинаков. Можно по-разному расположить слайды, сделать упор на одних или исключить другие, но это частности. Со своим Убойным питчем вы легко сможете подстроиться по любые требования, потратив минимум сил и денег.

Поэтому, кроме, собственно, презентации, я расскажу вам и об особенностях собственно питча, поделюсь опытом и лайфхаками, которые позволят вам не просто пересказать слайды, а сделать реально хорошее выступление и заинтересовать инвестора. Не забывайте, что инвестор в первую очередь покупает не долю в компании, не технологию, а команду и вы ее лидер. Поэтому 50 % успеха зависит от Вашего выступления на сцене. На этом мы подробно остановимся во второй части нашего курса.

Для успешного освоения материала вам понадобятся ручка, бумага, компьютер с офисным пакетом и интернетом, видеокамера и бабушка. Да, и, собственно, замечательный проект. Вы же уверены, что ваш проект – лучший? Если сомневаетесь, то закрывайте скорее эту книгу, закрывайте проект и идите работать управдомом или инженером или...

Для более практичного эффекта книга построена на методе глубокой аналогии, на конкретных примерах – реальных презентациях, ставших победителями различных конкурсов.

Кроме того кое-где я добавил для образца два вымышленных проекта. Один слишком простой, а другой чрезвычайно сложный. Ваш наверняка находится где-то посередине.

В каждой главе вы найдете упражнения. Не ленитесь и выполняйте их! Любая информация становится знанием либо после многократного повторения, либо после практического применения. Как говорится, лучше один раз увидеть то, что вы сделали сами своими руками, чем сто раз услышать, как это сделали другие. В качестве награды вы получите готовую презентацию, с которой не стыдно будет идти к любому инвестору или на любой конкурс.

Итак, поехали!

# 1. Презентация

## 1.1. Общая информация

Качественная презентация – основа успешного питча и дальнейшего взаимодействия с инвесторами. Поэтому к ее подготовке нужно подойти очень ответственно. Есть общие правила, которые касаются почти любого слайда и/или любой презентации. Они не жесткие, но сильное отклонение от них способно значительно ухудшить восприятие презентации, а зачастую поставить «черную метку» и на проекте в целом.

1. Не перегружайте слайды текстом. Чем меньше, тем лучше. Можно ориентироваться на предельные значения (правило  $6 \times 6 \times 24$ ):

- ✓ не больше 6 строк;
- ✓ не больше 6 слов в строке;
- ✓ шрифт не менее 24 пт.

2. Текст не должен превышать 30–40 % площади слайда.

3. Каждая цифра должна быть доказана. Не обязательно доказательство должно присутствовать на слайде, но в случае вопроса с голоса докладчик должен ее убедительно обосновать. Если вы в какой-то цифре не уверены, лучше ее не использовать. Если вас уличат в некомпетентности, это еще полбеды, но может создаться впечатление об умышленном искажении фактов или полном непонимании сути вещей. Например, вы производите контроллеры для фрезерных станков, а в качестве рынка приводите стоимость всех выпускаемых в мире станков (или контроллеров).

4. Все ссылки на источники и любые документы должны быть реальными. Вы должны быть готовы предоставить их инвесторам.

5. Все технические характеристики нужно подтверждать независимой экспертизой или, (в крайнем случае) вашими собственными исследованиями, но запротokolированными по всей форме: дата(ы) и место испытаний, методика испытаний (или ГОСТ), описание и фотографии образцов (до и после испытаний), полученные характеристики, заключение (выводы), подписи всех участвующих лиц (лаборантов, руководителей, сторонних наблюдателей), печать организации, проводившей испытание).

6. По возможности используйте пиктограммы вместо цифр.

7. Цифры должны иметь сравнимые величины (например, нельзя в одной колонке использовать и миллионы и тысячи).

8. Все числа должны иметь не больше трех всего и не больше двух значащих цифр (290, 29, 2.9 – да; 293.2, 29.32 – нет).

9. Слайды желательно делать на белом фоне. Так лучше воспринимается информация, внимание не отвлекается ничем лишним. Такие презентации отлично выглядят и в напечатанном виде.

10. Все слайды должны быть в одном стиле, чтобы не создавалось впечатление, что их надергали из разных презентаций. Это показывает неуважение к инвестору. В частности все буллеты должны быть одинаковые по форме. Они могут отличаться по цвету, если стиль презентации позволяет.

11. В качестве иллюстраций вместо фотографий желательно использовать векторные изображения. Если речь идет о вашем продукте, наоборот, используйте качественные фото крупным планом, чтобы зрители с большого расстояния поняли, что на них изображено. Все «лишние» элементы (лаборантов, интерьеры и пр.) отрезайте.

12. На каждом слайде в верхнем правом или левом углу разместите свой логотип (продукта или компании). Логотип должен быть простой, запоминающийся и легко узнаваемый. Инвесторы обычно сидят на удалении, поэтому в нем не должно быть мелких деталей. Логотип решает сразу несколько задач. Во-первых, просмотрев 10–15 слайдов, инвестор запомнит визуальный образ (повторение – мать учения). Во-вторых, при распечатке презентации каждый лист будет помечен. В-третьих, он показывает ваше отношение к продукту. Сделать хороший логотип очень сложная задача.

***Лайфхак #1.** Самый простой способ быстро и дешево сделать логотип – объявить конкурс на специализированном сайте. Вы пишете техническое задание, указываете срок и цену. В течение этого срока профессиональные дизайнеры вам пришлют десятки вариантов, из которых вы сможете выбрать наиболее подходящий. Если у вас нет хороших художественных способностей и опыта в этом направлении, советую не экономить. Время, которое вы потратите на придумывание логотипа сами, будет намного больше и в итоге ваш логотип может обойтись значительно дороже, а результат будет хуже. Делайте то, что вы умеете делать хорошо.*

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.