

**Выступление перед  
инвесторами и  
партнерами**

# Содержание



- Во что инвестируют инвесторы?
- Поза. Глаза. Жесты. Голос.
- Внешний вид и демонстрация
- Инвестор как главный герой: мысли и приоритеты
- Сложные вопросы от инвесторов и подготовка к ним
- Секреты успеха: основные выводы
- Рекомендуемые для просмотра примеры питчей стартапов, яркие выступления, книги для прочтения

# Инвесторы инвестируют...

... в первую очередь в Вас и в возможность увеличить свой капитал... а потом уже в продукт/услугу



«Инвестору интересней  
сильная команда со  
слабым продуктом, чем  
сильный продукт со  
слабой командой»



# Поза. Глаза. Жесты. Голос.



# Поза.

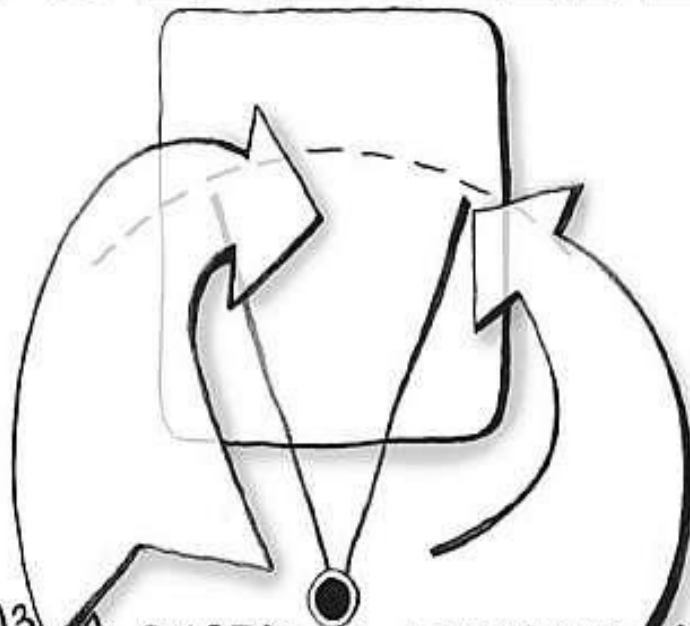
- Ноги на ширине плеч, комфортная позиция, но в тонусе.
- Колени прямые - не раскачивайтесь на ногах!
- Позвоночник и плечи прямые, руки висят или в области центра тела, если нужно - то взлетают.
- Перемещайтесь, если нужно привлечь внимание аудитории, но не как «лев в клетке».



# Глаза.

- Все время держите контакт глазами с инвесторами/ партнерами. Не смотрите в пол, потолок или окно
- При ответе на вопрос: 30% внимания - задавшему вопрос, 70% - всем остальным
- Опасность: человек- кивающий или который является главным: автоматически выключаете остальных.

## КОНТАКТ!

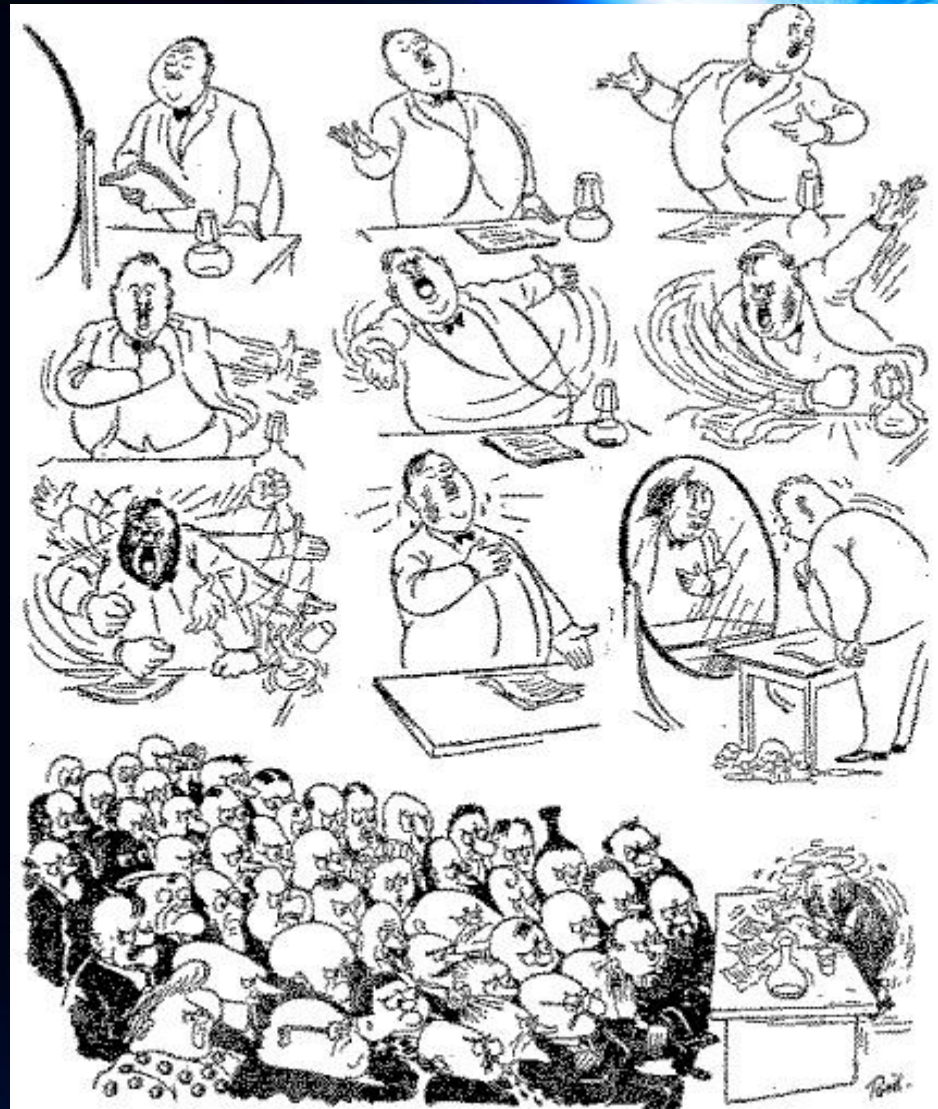


В ГЛАЗА СМОТРЕТЬ! • ТОЧЕЧНЫЕ УДАРЫ  
• ФЛАНГИ • ДИСТАНЦИЯ • ГРУППЫ ЗАХВАТА •  
ТОЧЕЧНЫЕ УДАРЫ • В ГЛАЗА СМОТРЕТЬ  
• ДИСТАНЦИЯ • ФЛАНГИ • ГРУППЫ ЗАХВАТА



# Жесты.

- Открытые, широкие, законченные. Если ты склонен к жестикуляции, следи за своими руками.
- Жесты-паразиты: кручение волос/ ручек/ очков, поворачиваться спиной, руки в карманах (!).
- Соответствие жестов и содержания. Ладони рук.
- Выбери свое базовое положение.
- Используй свои руки в качестве визуального эффекта. Не опускайте их!



# Голос.

- Говорите тише, если вы хотите придать значимости сказанному.
- Тишина и паузы - одни из самых главных инструментов вашего голоса! Паузы – после важных высказываний.

## Параметры техники речи:

- Энергетика
- Громкость
- Темп/ скорость
- Четкость/ произношение дикция/
- Чистота: слова паразиты (эээ, ну вот, как-бы)
- Паузы (смысловые и
- зависания)

- Как вас с такой дикцией  
взяли на радио?! У вас что,  
там блат?

- Почему блат? Сестла!





# Внешний вид

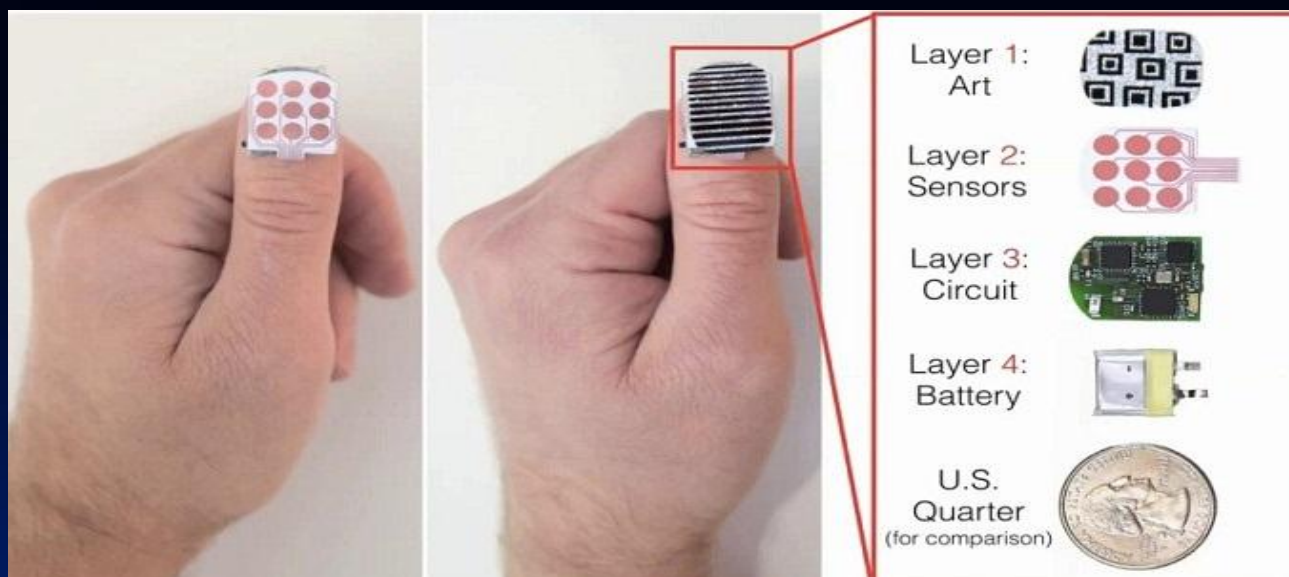
- Соответствующая одежде теме выступления и аудитории
- Выражение лица: улыбка и приветливость
- Для девушек: не сильно яркий макияж, не сильно дорогие и вычурные украшения, мин парфюма
- «Свой-чужой!»



# Демонстрация

Метод Кавасаки. Включите ее в свое выступление. Демонстрация:

- короткая
- простая (1-2 ключевых сообщений)
- быстрая (30 сек)
- нацеленная (выкрик “Ну и что?”)
- существенная (демонстрировать как работает)



# ВАЖНО

! Запомните: ничего из техник не работает, если у вас нет истинной СТРАСТИ к тому, что вы ДЕЛАЕТЕ.

"Если у вас нет страсти, у вас не будет энергии, если у вас нет энергии - не будет ничего. Все начинается со страсти. Страсть возбуждает эмоции ваших слушателей, когда вы с жаром рисуете картину более осмысленного и значимого мира."

Дональд Трамп



# Кто герой выступления? Инвестор!

Вы должны  
дать  
возможность  
Вашему  
герою  
реализовать  
его мечту



- Заработать денег
- Диверсифицировать портфель инвестиций
- Найти стратегический актив
- Самореализоваться
- Заработать денег...

## Установите контакт с инвестором:

1. Краткость
2. Ясные и понятные объяснения
3. Коммерчески привлекательное предложение (10-30х)
4. Договоренность о времени следующей встречи/звонка

# О чем думает инвестор?

- Сколько этот бизнес стоит сегодня?
- Сколько денег мне принесет этот проект?
- Каковы его перспективы и риски?
- Не стыдно ли мне будет взять этот проект себе в портфель?
- Насколько обучаемая, восприимчива команда?
- Как я буду выходить из этого бизнеса?

# Подготовьте ответы на вопросы инвестора



- Что особенного в вас?
- Почему вы думаете, что клиентам нужен ваш продукт?
- Кто ваши конкуренты?
- Кто ваши партнеры, менторы?
- Ваша мотивация, что вами движет?
- Какой максимальный объем рынка (в денежном и натуральном выражении)?
- Есть ли зарубежные аналоги? Если есть, в чем отличие рынков? Какова стратегия адаптации?
- Были ли проекты подобного рода, которые закончились неудачей? В чем причина? Как вы собираетесь преуспеть?



# Подготовьте ответы на вопросы инвестора



- Какова длительность цикла продаж?
- Какой объем финансирования вы привлекли на этом этапе?
- Как масштабируется ваш продукт или технология?
- Как собираетесь производить свою продукцию по конкурентной цене?
- На каком этапе сейчас находится разработка продукта?
- На какое время запланирован его запуск?
- Как вы растете сейчас и как планируете заработать свой первый миллион долларов?
- Где вы взяли данные?

# Сложные вопросы: основные правила



- Первое и главное: расстаньтесь с заблуждением, будто вы обязаны знать ответы на все вопросы.
- Понимать перед какими инвесторами вы выступаете.
- Позиция с инвесторами на равных. Они тоже хотят вкладывать в сильных предпринимателей.
- Демонстрировать свою открытость к критике.
- Задать встречный вопрос, почему они так думают и внимательно слушать!

# Сложные вопросы: основные правила



- Не идти на конфликт: «Спасибо за обратную связь, мы об этом тоже долго думали... здесь есть непростой момент...»
- Слушайте вопросы внимательно. Если нужно уточните или перефразируйте.
- Будьте кратки в своем ответе на вопрос.
- Важно: личность выступающего - открытость, энтузиазм, знания.
- Используйте имена в ходе ответа на вопросы.



# 7 основных ошибок

1. Оправдания/ извинения
2. Несоответствие языка тела, голоса и сообщения
3. Мимика: глаза и брови
4. Всезнайство
5. Суетливость
6. Монотонность
7. Отсутствие пауз



# Как успешно выступить?

- Придите на место выступления мин за 30 мин до вашего выступления
- Ознакомьтесь с пространством вокруг вас
- Научитесь работать с кликером/ микрофоном/ светом
- Не смотрите на экран, смотрите на аудиторию
- «Заполните собой комнату» - будьте уверены в себе
- Двигайтесь, не стойте на одном месте
- Держите глазами связь с инвесторами

# Секреты успеха: основные выводы



- Питч должен быть интересным, расскажите историю
- Проще – значит лучше
- Приводите факты и цифры
- Знайте все свои слайды наизусть
- Не зазнавайтесь, неподкрепленные фактами фразы а-ля «Мы лучше всех!» скорее отпугнут инвестора
- Подготовьте небольшой пакет/распечатку для инвесторов

# Секреты успеха: основные выводы



- Репетируйте! Сделайте 30-50 выступлений перед коллегами, инвесторами, экспертами. Практика критична!
- Не пытайтесь объять необъятное, сфокусируйтесь на основных идеях, темах
- Попросите опытного дизайнера и консультанта/эксперта «проверить» вашу презентацию
- Одевайтесь соответственно ситуации
- Не спорьте, не спорьте, не спорьте!
- Узнайте своего инвестора заранее
- Демонстрируйте свой энтузиазм к проекту