



## **Рекомендации для подготовки презентации Ассоциации «Частные инвесторы «Украины»**

Данные рекомендации разработаны специалистами Ассоциации "Частные инвесторы Украины" (АЧИУ) совместно с компанией «Евроконсалтинг» для презентации проектов на ранних стадиях развития (посевная, стартовая стадия, начальный рост).

### **1. Требования к оформлению и способу изложения проекты**

- Презентация должна подготавливаться в формате Adobe Acrobat Reader (.pdf) или Microsoft Power Point (.ppt).
- Информация должна быть изложена не в виде сплошного текста, а тезисно, чтобы не перегружать внимание слушающих – минимум текста, больше графиков, диаграмм, цифр, таблиц, фотографий и т.д.
- Докладчик не должен читать весь текст презентации, а лишь дополнять написанное. Не должно быть слишком много технических деталей, неспециалист должен понять проект.
- Время доклада – не более 10 минут.

### **2. Требования к содержанию презентации**

- Титульный лист – название и инициатор проекта
- Информация инициаторе проекта – название компании, форма собственности, дата создания, месторасположение, собственники бизнеса с указанием долей,

объем продаж компании, финансовые показатели за последний год, чем располагает компания – (1 лист)

- Информация о команде проекта – руководители и ключевые специалисты, их образование, управленческий и специальный опыт, количество сотрудников в компании, кого планируется привлечь в ходе реализации проекта - (1 лист)

- Описание бизнес-идеи, описание продукции, степень её новизны – (1-3 листа)

- Преимущества по сравнению с аналогами, в т.ч. импортными – (1-2 листа)

- Краткое описание используемой технологии, готовность к коммерческой реализации, сроки коммерциализации, защита интеллектуальной собственности – (1-2 листа)

- Рынок - география, основные группы потребителей, объем рынка, его аналогов, в т.ч. импортных в области, регионе, в мире, тенденции рынка, общая удовлетворенность рынка, доля рынка, занятая в настоящий момент и которую планируется занять в результате реализации проекта, основные конкуренты, их доля на рынке, преимущества перед конкурентами - (1-2 листа)

- Финансы - общая стоимость проекта, потребность в инвестициях, направления использования инвестиций с указанием сумм или в %, прогноз продаж на 4-5 лет, финансовые показатели, условия, предлагаемые инвестору, стратегия выхода из компании для инвестора (выкуп доли собственником, продажа другому инвестору, продажа другой компании) – (1-2 листа)