

Презентация бизнес плана

Одной из важнейших составных переговоров по привлечению финансирования для бизнеса является презентация бизнес-плана. Необходимо не только грамотно составить документ, что вы можете сделать с помощью программного продукта Plan Business Intelligent, но также уметь донести информацию и провести саму презентацию проекта. Вы должны быть готовы показать сильные стороны и выгоды для инвестора, учитывая тот факт, что время для общения во многих случаях ограничено.

При ненадлежащей подготовке переговоров очень часто имеет место непонимание с одной стороны и неумение объяснить – с другой. Чтобы избежать подобной ситуации, необходимо использовать инструмент, который поможет систематизировать, а также упростить подачу и восприятие информации. Таким инструментом является эффективная компьютерная презентация.

Для ее составления целесообразно использовать Microsoft Power Point, который доступен даже для начинающих пользователей ПК.

Целью презентации является убедить инвестора (кредитора) в том, что Вы сможете реализовать предложенный Вами проект.

Ниже мы поговорим о ключевых моментах презентации и тех аспектах, на которые следует обратить наибольшее внимание.

Подготовка

- Соберите информацию о потенциальных инвесторах или аудитории, перед которой вы будете проводить презентацию. Определите, являются ли они специалистами в данной области. Сможете ли вы использовать профессиональную терминологию.
- Постарайтесь спрогнозировать вопросы инвесторов, попытайтесь подготовить ответы.
- Запишите презентацию на диск и перешлите инвесторам для предварительного ознакомления. Будьте готовы передать еще одну копию презентацию на встрече. Инвестор мог не получить диск или просто не ознакомиться с ним.

- **Выясните, сколько времени у вас будет для презентации. Спланируйте доклад соответственно.**

Ключевые аспекты презентации

Для подготовки указанных ниже пунктов 100% подходят соответствующие разделы, которые Вы сможете подготовить с помощью программного продукта Plan Business Intelligent на www.softintelligent.com

- **Информация о компании.** Раздел «О компании»;

- **Инвестиционный бюджет, доход на инвестиции и риски.** Определите какие вложения требуются и какой результат будет получен в конечном счете. Раздел «Финансы» ;

- **Характеристика организационной структуры.** Определите организационную

структуру, покажите что квалификация команды достаточна для реализации проекта. Раздел «Организационная структура» ;

- **Анализ рынка, конкуренты, маркетинговые стратегии.** Раздел «Маркетинг» ;

Проводя презентацию, сосредоточьтесь на сути проекта и той проблеме, которую он может решить для потребителей. Помните, что наглядная демонстрация объясняет намного эффективнее, чем любое словесное описание.

Презентовать проект должен тот, кто будет нести ответственность за его реализацию.

Ведите себя уверенно и общайтесь с аудиторией!

Важно!!! Перед тем как презентовать проект потенциальному инвестору, важно провести репетицию доклада, хотя бы одну. Когда вы начинаете озвучивать заранее заготовленный текст, то сразу можете определить те моменты, которые требуют

улучшения.