



*Department of Mechanical
Engineering*



University of Western Macedonia

Investor Pitch Template (Pitch Deck)

Δρ. Παύλος Κιλίντζης

Εισαγωγή

- ❑ Ο πρωταρχικός σας στόχος σε ένα αρχικό βήμα είναι **να φτάσετε στην επόμενη συνάντηση**. Αυτό ισχύει είτε κάνετε ένα pitch διαστήματος 30 δευτερολέπτων, 3 λεπτών ή 10 λεπτών. Δεν προσπαθείτε να τους πείτε όλα τα σχετικά με την επιχείρησή σας με αυτό το επίπεδο. Προσπαθείτε να επικοινωνήσετε την ευκαιρία και τον ενθουσιασμό.
- ❑ Αν έχετε ένα καλό επιχειρηματικό βήμα και το παραδώσετε καλά, θα σας βοηθήσει όχι μόνο να βρείτε επενδυτές - αλλά μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για την πρόσληψη πιθανών παρόχων υπηρεσιών, υπαλλήλων, συνεργατών, συμβούλων, συμβούλων και άλλων. Το πιο σημαντικό είναι ότι η ανάπτυξη του pitch θα σας κάνει να αναπτύξετε το στρατηγικό σας σχέδιο για την ανάπτυξη της νέας επιχείρησής σας.
- ❑ Να θυμάστε ότι οι επενδυτές, ιδιαίτερα οι επενδυτές μετοχών, έχουν την ευκαιρία να ανασκοπήσουν **εκατοντάδες επιχειρηματικές ευκαιρίες κάθε χρόνο**. Οι περισσότερες από αυτές παρουσιάζονται κακώς και μερικές μεγάλες ιδέες απορρίπτονται επειδή η συναρπαστική ευκαιρία χάθηκε **σε μια θάλασσα ορολογίας και εξισώσεων** ή επειδή η υπόθεση ότι αυτή είναι μια ευκαιρία να κάνει χρήματα **δεν έγινε με πειστικό τρόπο**. Εναπόκειται σε εσάς να κάνετε το pitch σας να ξεχωρίζει σε αυτό το υπόβαθρο. Ακολουθήστε προσεκτικά αυτό το πρότυπο και θα ξεκινήσετε υπέροχα.
- ❑ Μια πιο εμπειρισταωμένη επισκόπηση της εταιρείας θα απαιτήσει πολύ περισσότερη προσπάθεια και χρόνο και είναι κατάλληλη όταν το ζητήσει ένας πιθανός επενδυτής. Μεγαλύτερη τεχνική λεπτομέρεια είναι κατάλληλη εκείνη την εποχή.

Template Outline

- ❑ Αυτή η παρουσίαση δημιουργείται ως το σύνολο κυρίων διαφανειών (**συνήθως έως 12**) που θα πρέπει να παράγετε για τον αγωνιστικό χώρο του επενδυτή σας. Οι κύριες διαφάνειες στρέφονται στα επιχειρηματικά στοιχεία που το ακροατήριό σας αναμένει να καλύπτονται από το βήμα σας.
- ❑ Οι κύριες διαφάνειες έχουν όλες ένα ανοιχτό φόντο. Μετά από κάθε κύρια διαφάνεια δίνονται οι συμβουλές για την ανάπτυξη αυτών των διαφανειών.
- ❑ Οι τίτλοι σε όλες τις κύριες διαφάνειες είναι προτάσεις - προσαρμόστε τις ώστε να ταιριάζουν στην παρουσίασή σας.
- ❑ Χρησιμοποιήστε αυτό το πρότυπο ως οδηγό και όχι ως βιβλίο κανόνων - μπορείτε να αλλάξετε τη σειρά των διαφανειών και ίσως χρειαστεί περισσότερες διαφάνειες για να καλύψετε ένα ή δύο από τα σημεία. Είναι η παρουσίασή σας, ώστε να χρειάζεται να είστε άνετοι με το περιεχόμενο και τη σειρά.
- ❑ Θυμηθείτε αν προσθέτετε διαφάνειες που εξακολουθείτε να χρειάζεστε για να διατηρήσετε το χρονικό όριο - προσπαθήστε να κρατήσετε την παρουσίαση σε έως 12 διαφάνειες.
- ❑ Στο τέλος αυτού του εγγράφου υπάρχουν μερικές γενικές συμβουλές για την παρουσίαση και ανάπτυξη της παρουσίασης του PowerPoint.

ΒΑΣΙΚΗ ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ: Τίτλος

Το λογότυπο της εταιρείας

Το όνομα της εταιρείας
Γραμμή ετικέτας με τα οφέλη

Το όνομά σας
Ο τίτλος σας

Διαφάνεια Τίτλου

- ❑ Αυτή είναι η διαφάνεια που θα εμφανιστεί όταν εισαχθείτε.
- ❑ Αφού εισαχθείτε, επαναλάβετε το όνομά σας και δώστε το λόγο της παρουσίασης 20-30 δευτερολέπτων - αυτό θα πρέπει να καλύπτει με μεγάλη ακρίβεια τι κάνει η εταιρεία σας.
- ❑ Η διαφάνεια πρέπει να είναι πολύ απλή - θέλετε το κοινό σας να επικεντρωθεί στην ιδέα σας.
- ❑ Το λογότυπό σας θα πρέπει να είναι πολύ εμφανές στη διαφάνεια τίτλου - να βάλετε το λογότυπο σε μικρότερο μέγεθος στη γωνία σε όλες τις επόμενες διαφάνειες.
- ❑ Εάν συμπεριλάβετε μια γραμμή ετικετών, βεβαιωθείτε ότι καλύπτει τα οφέλη (γιατί ένας τελικός χρήστης θα νοιαζόταν για το τι κάνει η τεχνολογία σας) και όχι χαρακτηριστικά (πώς λειτουργεί η τεχνολογία σας). Στην ιδανική περίπτωση, η γραμμή ετικέτας σας θα πρέπει να είναι μικρότερη από 8 λέξεις.
- ❑ Θυμηθείτε να συμπεριλάβετε το όνομά σας και τον τίτλο σας - αλλά μην συμπεριλάβετε στοιχεία επικοινωνίας ή φόντου τα κρατάτε για αργότερα.

MASTER SLIDE:

Η ευκαιρία

- ❑ Αναφερθείτε στον «πόνο» της αγοράς που αντιμετωπίζει η εταιρεία σας - να είστε συγκεκριμένοι.
- ❑ Καταγράψτε το μέγεθος της αγοράς που θα επηρεάσει η τεχνολογία σας.
- ❑ Δώστε στοιχεία με βάση και την έρευνα αγοράς που έχετε κάνει (γραφήματα κλπ)

MASTER SLIDE:

Περιγραφή τεχνολογίας/ Προϊόντος/ Υπηρεσίας

- ❑ Χρησιμοποιήστε γλώσσα που μπορεί το κοινό να καταλάβει
- ❑ Πείτε τι κάνει - όχι κατ'ανάγκην πώς
- ❑ Αποφύγετε την ορολογία
- ❑ Χρησιμοποιήστε πολύ βασικές εικόνες, κινούμενα σχέδια ή διαγράμματα - η τεχνολογία σας μπορεί να αντιμετωπιστεί ως ουσιαστικά ένα μαύρο κουτί
- ❑ Θυμηθείτε να μιλήσετε για τα οφέλη όχι τα χαρακτηριστικά

ΑΠΟΦΥΓΕΤΕ ΤΙΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΠΕΡΙΓΡΑΦΕΣ#1

Αποφύγετε:

- Ακατάληπτη γλώσσα;
- Αρκτικόλεξα.
- Εξισώσεις.
- Χημικούς τύπους.
- Σύνθετα διαγράμματα.
- Γραφήματα δεδομένων που είναι δύσκολο να διαβαστούν ή χρειάζονται πολλές εξηγήσεις για να ενημερώσουν το κοινό σας τι δείχνουν.
- Πολλαπλά γραφήματα δεδομένων.

- Προσπαθήστε να χρησιμοποιήσετε πολύ απλά σχηματικά διαγράμματα που δείχνουν το εφευρετικό μέρος της λύσης σας και εξηγήστε γιατί λύνετε τον πόνο στην αγορά που περιγράψατε προηγουμένως. Οι απλές, καλά σχεδιασμένες ιστορίες λειτουργούν καλά ακόμη και για τους περίπλοκους επενδυτές.

- Θυμηθείτε ότι το σημείο της παρουσίασης δεν είναι να διδάξετε για την τεχνολογία αλλά να δείξετε ότι έχετε τα θεμέλια για μια βιώσιμη επιχείρηση.

ΑΠΟΦΥΓΕΤΕ ΤΙΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΠΕΡΙΓΡΑΦΕΣ #2

- ❑ Μη χρησιμοποιήσετε βίντεο - πρέπει να είναι λιγότερο από ένα λεπτό - και βεβαιωθείτε ότι μπορείτε ακόμα να κάνετε μια συνεκτική παρουσίαση εάν το βίντεο δεν λειτουργεί (μπορείτε να είστε σίγουροι ότι δεν θα λειτουργήσει στην πιο σημαντική παρουσίαση που κάνετε).
- ❑ Μην προβάλλετε στιγμιότυπα οθόνης εκτός αν είναι ευανάγνωστα και είναι πολύ σαφές τι δείχνουν.

Θυμηθείτε το σκοπό σας?

- ❑ Θυμηθείτε όταν περιγράφετε την τεχνολογία σας
- ❑ Δεν χρειάζεται να τους θαμπώσετε με την τεχνογνωσία σας ή να τους δώσετε μια διάλεξη ...
- ❑ Αλλά θα πρέπει να τους θαμπώνει (η τεχνολογία) με τις δυνατότητες της επιχείρησής σας εάν επενδύσουν μαζί σας.

MASTER SLIDE:

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Στις απαντήσεις σας πρέπει να:

-Επισημάνετε τα οφέλη της τεχνολογίας σας σε σχέση με ανταγωνιστικές τεχνολογίες

Συμπεριλάβετε έννοιες:

- "Η επιχείρηση ως συνήθως"
- Τεχνολογίες από υφιστάμενες εταιρείες
- Νέες λύσεις από άλλες νεοσύστατες επιχειρήσεις

Προσοχή: Ποτέ μην πείτε ότι δεν υπάρχει ανταγωνισμός.

Χρήσιμος τρόπος να αναπαραστήσεις το ανταγωνιστικό σου πλεονέκτημα

	Important Benefit 1	Important Benefit 2	Important Benefit 3	Important Benefit 4
OurTech	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Business as Usual	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Current Competitors	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Upcoming Competitors	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Σημαντικά σημεία για τη χρήση ενός ανταγωνιστικού πίνακα

- Διατηρήστε τον απλό - όχι περισσότερους από 4 τύπους ανταγωνιστών και όχι περισσότερα από 5 οφέλη
- Χρησιμοποιήστε ουσιαστικά οφέλη - έχει πραγματικά σημασία που μπορείτε να τα παράγετε;
- Να είστε ειλικρινείς σχετικά με τις δυνατότητες των ανταγωνιστών σας
- Δεν χρειάζεται να χρησιμοποιείτε και - μπορείτε να είστε δημιουργικοί, π.χ. €, €, €, €€€ για να εμφανίσετε χαμηλό, μεσαίο και υψηλό κόστος

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

- ❑ Οι επενδυτές συνήθως αναζητούν λύσεις προϊόντων που είναι ταχύτερες, καλύτερες και φθηνότερες από τα υπάρχοντα προϊόντα
- ❑ Δείξτε ότι είστε **ταχύτεροι, καλύτεροι και φθηνότεροι** - ή τουλάχιστον δύο από τα τρία
- ❑ Είστε 2 φορές καλύτεροι ή 10 φορές καλύτεροι - οι επενδυτές πρέπει να ακούσουν ότι αποτελείτε σημαντική βελτίωση σε σχέση με τις τρέχουσες πρακτικές, διαφορετικά δεν θα δείξουν ενδιαφέρον

MASTER SLIDE: Πως (αποδεικνύω ότι) διατηρώ το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

- Υποδείξτε ότι είστε κύριος ή έχετε πρόσβαση σε κρίσιμη τεχνολογία.
- Ότι έχετε την ελευθερία να λειτουργείτε.
- Και ότι έχετε μια στρατηγική για να συνεχίσετε να προστατεύετε την τεχνολογία σας και να δημιουργείτε εμπόδια για την είσοδο άλλων στην αγορά.

Διατήρηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος

Αυτό μπορεί να είναι μια πολύ απλή και γρήγορη διαφάνεια για να αναφερθείτε στην ιδιοκτησία και τη θέση της πνευματικής σας ιδιοκτησίας (‘όχι υποχρεωτικά ξεχωριστή διαφάνεια!)

Βασικό εργαλείο:

- Διπλώματα πνευματικής ιδιοκτησίας

OPTIONAL MASTER SLIDE: Επιχειρηματικό μοντέλο

Πώς θα κερδίσετε χρήματα;

Πουλάτε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία;

Έχετε ένα επιχειρηματικό μοντέλο «ανταγωνιστικό» που θα οδηγήσει τα έσοδά σας;

Είναι αυτό που αγοράζουν συνήθως οι πελάτες σας - ή θα χρειαστεί να αλλάξουν τις αγοραστικές τους συνήθειες;

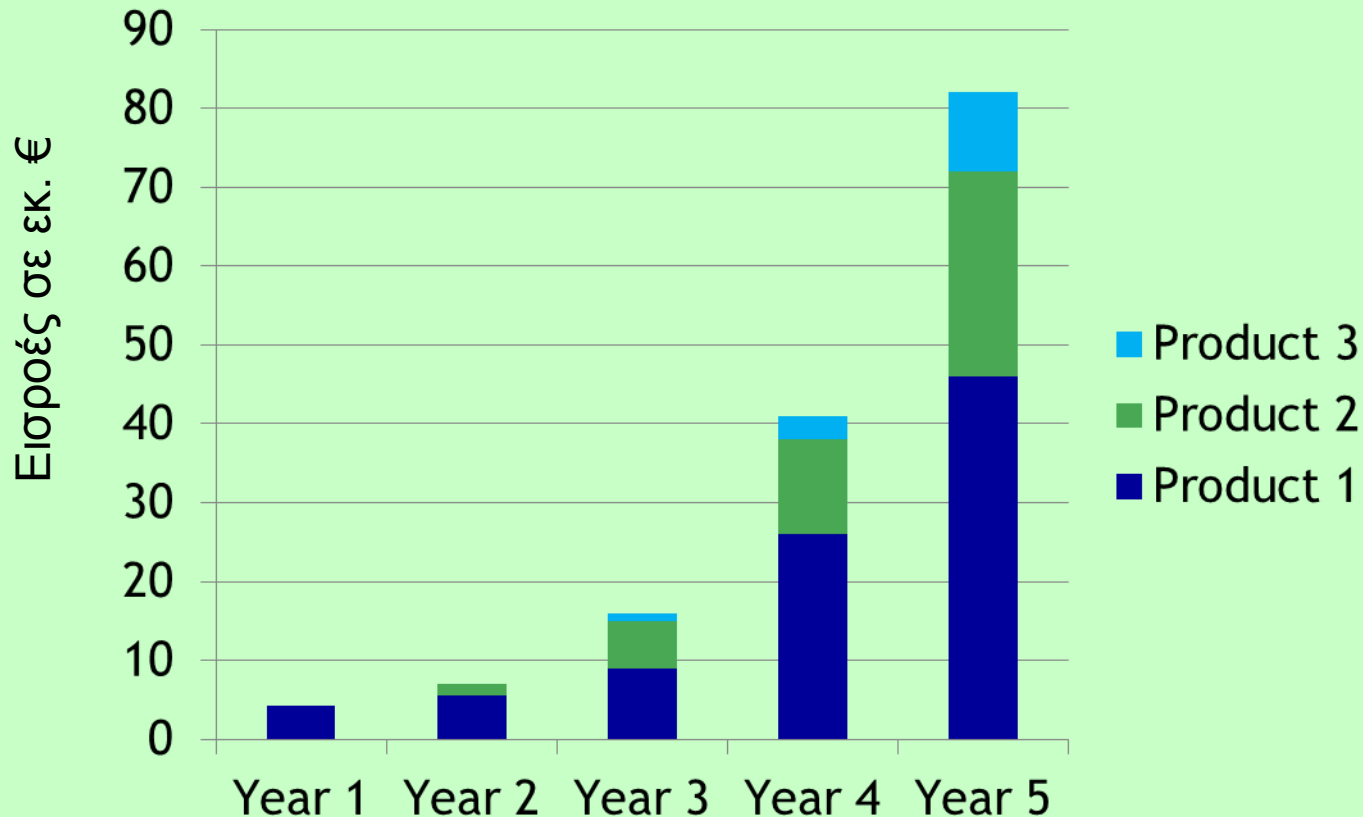
Πώς θα πουλήσετε / διανείμετε το νέο σας προϊόν;

Επιχειρηματικό μοντέλο

- Βασικό εργαλείο:
 - Ο επιχειρηματικός καμβάς!!!!

MASTER SLIDE:

Προβλεπόμενες Εισροές



MASTER SLIDE:

Το ζητάτε και από πού?

- Από πού ζητάτε χρήματα?
- Τι ποσά

Προβλεπόμενα έσοδα: Δείξτε πώς θα κάνετε χρήματα

- Αυτή η διαφάνεια πρέπει να δείχνει ότι έχετε σκεφτεί πώς θα ανέβουν οι πωλήσεις σας - και πόσα έσοδα και κέρδη θα φέρετε στην εταιρεία
- Τα στοιχεία που χρησιμοποιείτε πρέπει να είναι ρεαλιστικά
- Θα πρέπει να προβάλετε τα ποσά για **3-5 χρόνια**
- Μπορείτε να δείτε τα έσοδα και τα καθαρά κέρδη - ή μπορείτε να αφήσετε μόνο έσοδα - ή μονάδες - ή να τα διαχωρίσετε μεταξύ διαφορετικών προϊόντων ή αγορών
- Χρησιμοποιήστε αυτή τη διαφάνεια για να δείξετε ότι γνωρίζετε **πώς να πουλήσετε στην αγορά, ποιοι θα είναι οι κύκλοι πωλήσεων, τι είδους πωλήσεις και κανάλια διανομής** θα χρειαστείτε
- Χρησιμοποιήστε ένα απλό γράφημα και όχι έναν πίνακα από ένα υπολογιστικό φύλλο - αυτό είναι πιο εύκολο να το διαβάσει κανείς και δίνει περισσότερη εντύπωση για πιθανή ανάπτυξη

MASTER SLIDE:

Η ομάδα

- Ονόματα
- Ρόλοι
- Φωτογραφίες

Γενικές συμβουλές και συστάσεις

Συμβουλές Powerpoint

Κρατήστε το Βασικό - #1

- ❑ Βασικά χρώματα και διατάξεις - βεβαιωθείτε ότι είναι ευανάγνωστα (δεν υπάρχουν κόκκινες γραμματοσειρές σε μπλε φόντο).
- ❑ Τα λιγότερα είναι περισσότερα - 5 κουκκίδες ανά διαφάνεια με μέγιστο αριθμό 5 λέξεων.
- ❑ Χρησιμοποιήστε βασικές εικόνες - οι οποίες είναι σχετικές και δεν είναι κλισέ.
- ❑ Μην χρησιμοποιείτε πάρα πολύ κινούμενα σχέδια ή φανταχτερές μεταβάσεις διαφανειών.
- ❑ Μην χρησιμοποιείτε τις υποσημειώσεις. Πρόκειται για παρουσίαση που θέλετε να πείσετε τους επενδυτές για το πόσο πιστεύετε στη ιδέα.
- ❑ Αποφύγετε να προσθέσετε "Εμπιστευτικές πληροφορίες" ή παρόμοιες φράσεις στις διαφάνειες σας. Αυτό είναι ένα αρχικό βήμα και δεν πρέπει να αποκαλύπτετε εμπιστευτικές πληροφορίες.

Συμβουλές Powerpoint

Κρατήστε το Βασικό #2

- Χρησιμοποιήστε βασικές γραμματοσειρές που είναι ευανάγνωστες.
- Μην επιλέγετε μια ασυνήθιστη γραμματοσειρά, ακόμα κι αν την ενσωματώνετε - ποτέ δεν ξέρετε πότε θα χρειαστεί να βάλετε την παρουσίασή σας στο μηχάνημα κάποιου άλλου που μπορεί να μην έχει εγκατεστημένη τη γραμματοσειρά. Και αν πρέπει να αλλάξετε πλατφόρμες, υπάρχει πολύ μεγάλη πιθανότητα να μην εμφανιστεί σωστά.
- Arial, Verdana, Times New Roman, or Trebuchet.

Γενική προετοιμασία

- ❑ Ερευνήστε σε ποιους θα παρουσιάσετε.
- ❑ Έρευνα όπου θα παρουσιάζετε:
 - Τοποθεσία
 - Μέγεθος δωματίου
- ❑ Βεβαιωθείτε ότι γνωρίζετε την ατζέντα της συνεδρίασης - ποιος θα σας παρουσιάσει, ποιος είναι ο διαθέσιμος χρόνος σας, αν υπάρχει χρόνος μετά την παρουσίαση για τα ερωτήματα και τι συμβαίνει μετά την παρουσίαση.
- ❑ Προβάρετε την παρουσίαση με άτομα που δεν σας γνωρίζουν και λάβετε τα σχόλιά τους.
- ❑ Πρακτική - ερωτήσεις με ανθρώπους που δεν σας γνωρίζουν.
- ❑ Εάν χρειάζεται, φτιάξτε αντίγραφα της παρουσίασης.
- ❑ Φτάνετε έγκαιρα - δεν θέλετε να φτάσετε αργά.

Διατηρήστε το χρόνο

- Αυτή θα πρέπει να είναι μια σύντομη παρουσίαση - 5 λεπτών.
- Βεβαιωθείτε ότι γνωρίζετε πόσο καιρό θα πρέπει να παρουσιάσετε και να τηρήσετε τον χρόνο που έχετε.
- Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να εξασκηθείτε για να ολοκληρώσετε στο χρόνο που έχετε και να καλύψετε όλα τα σημαντικά σημεία σας. Θυμηθείτε ότι όταν μιλάτε σε μια ομάδα είναι πιθανόν να χρειαστείτε λίγο περισσότερο χρόνο.
- Δεν θέλετε να σας σταματήσουν - θα φανεί αντιεπαγγελματικό και θα έχετε αποτύχει στην πρώτη δοκιμασία να μπορέσετε να εξηγήσετε αναλυτικά τη δική σας ευκαιρία.

Κίνηση σώματος#1

- Να είστε κινούμενοι - αλλά να παραμείνετε στάσιμοι!
Αυτό ακούγεται αντιφατικό, αλλά πρέπει να αγκυροβολήσετε σε ένα σημείο και να μην περιπλανηθείτε γύρω από τη σκηνή - θα πρέπει να είστε εκφραστικοί και να χρησιμοποιείτε τα χέρια και τα χέρια σας ενώ μιλάτε.
- Μην δείχνετε με το χέρι. Μόλις δείξετε στην οθόνη, χάνετε επαφή με το ακροατήριο!
- Κοιτάξτε το κοινό - όχι το βάθρο ή την οθόνη - προσπαθείτε να τα πουλήσετε - να κάνετε επαφή με τα μάτια σας με όσο το δυνατόν περισσότερους ανθρώπους.
- Μην αρπάξετε το βάθρο - θυμηθείτε ότι χρησιμοποιείτε τα χέρια σας για να σας βοηθήσουν να μιλήσετε.
- Μην βάζετε τα χέρια σας στις τσέπες σας - είναι μια αντανακλαστική κίνηση που εκπέμπει αγένεια!

Κίνηση σώματος#2

- Δεν είναι ένας αγώνας - αν δεν μπορείτε να παραδώσετε άνετα την παρουσίαση στο χρόνο που σας έχουν παραχωρήσει, πρέπει να μειώσετε την ποσότητα υλικού που προσπαθείτε να παρουσιάσετε
- Θυμηθείτε να σταματήσετε περιστασιακά - ειδικά μετά τα βασικά σημεία - χρειάζεστε ανάπαυση και το κοινό σας
- Μην πείτε αστεία - εκτός αν είστε πραγματικά καλοί σε αυτά και κάνουν ένα θέμα - έχετε περιορισμένο χρόνο και δε θέλετε να χάσετε λεπτό!

Βλέποντας και κάνοντας

- ❑ Δεν χρειάζεται να μιλάτε για κάθε bullet που έχετε στις διαφάνειες σας
- ❑ Επίσης, δεν χρειάζεται να μιλάτε μόνο για τα bullets στις διαφάνειες σας
- ❑ Εάν υπάρχει μια μικρή ασυμφωνία ανάμεσα σε αυτό που βλέπει το κοινό και σε αυτό που ακούν, θα δίνουν μεγαλύτερη προσοχή τόσο σε εσάς όσο και στις διαφάνειες

Other Confidence Builders

- ❑ Επιδείξτε την επιχειρηματική ευφυΐα
 - Δείξτε μια εξαιρετική ομάδα
 - Περιγράψτε την κατάσταση και τους συνεργάτες
 - Δείξτε ότι γνωρίζετε την αγορά και γιατί η λύση σας θα λύσει ένα σημαντικό πρόβλημα
- ❑ Περιγράψτε την εστίαση και την εκτέλεση
- ❑ Εμφάνιση κεντρικού σχεδιασμού
- ❑ Υπάρχουν επιτεύξιμοι και ουσιαστικοί στόχοι σε κάθε στάδιο χρηματοδότησης

Θυμηθείτε ανά πάσα στιγμή - Μείωση φόβου

Οι επενδυτές θα κάνουν μια επένδυση όταν η απληστία υπερνικά το φόβο έτσι:

- Παρουσίαση εύλογων, συναρπαστικών δεδομένων της αγοράς
- Αναφέρετε το πρόβλημα και τη λύση στο κοινό
- Απεικονίστε το ανταγωνιστικό τοπίο
- Επικύρωση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος
- Δείξτε την ικανότητα εκτέλεσης της ιδέας
- Να έχετε έτοιμα λεπτομερή αντίγραφα ασφαλείας

Πώς να δώσετε ένα τέλειο pitch:

- https://www.youtube.com/watch?v=s5nz1iD_yKQ



*Department of Mechanical
Engineering*



University of Western Macedonia

Καλή σας Επιτυχία!