

Elevator Pitch

Саудабаев Артур

CTO

Causaly

29.08.2018

Elevator Pitch

- Презентация команды / проекта / технологии
- Elevator pitch
 - это не маркетинговая презентация
 - это не презентация команды, идеи
 - это не техническое описание продукта (**простой язык**)

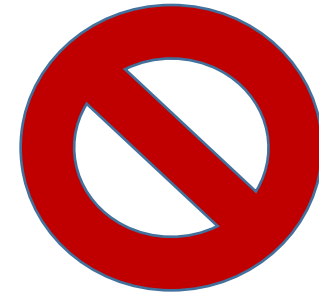
Elevator Pitch

- Презентация команды / проекта / технологии
- Elevator pitch
 - это не маркетинговая презентация
 - это не презентация команды, идеи
 - это не техническое описание продукта (**простой язык**)



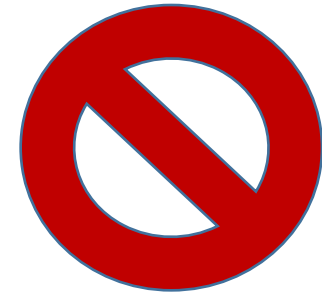
Elevator Pitch

- Презентация команды / проекта / технологии
- Elevator pitch
 - это не маркетинговая презентация
 - это не презентация команды, идеи
 - это не техническое описание продукта (**простой язык**)
- Elevator pitch
 - Что ваш бизнес может сделать для потребителя, инвестора и общества
 - Как ваше решение решает острую существующую проблему



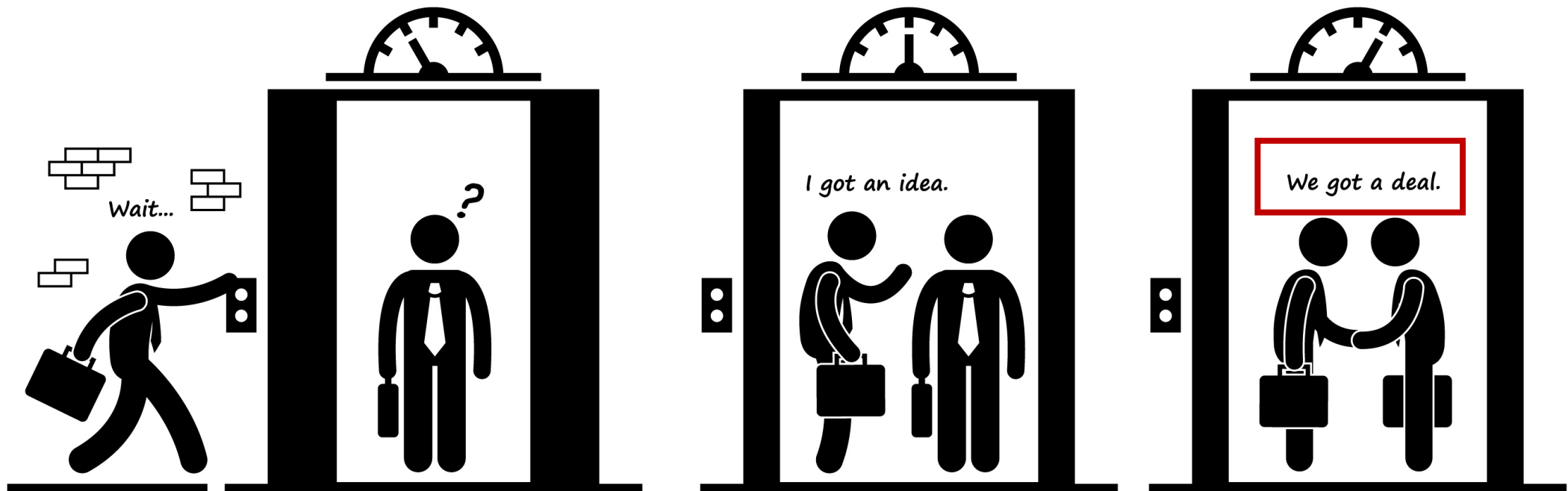
Elevator Pitch

- Презентация команды / проекта / технологии
- Elevator pitch
 - это не маркетинговая презентация
 - это не презентация команды, идеи
 - это не техническое описание продукта (**простой язык**)
- Elevator pitch
 - Что ваш бизнес может сделать для потребителя, инвестора и общества
 - Как ваше решение решает острую существующую проблему



Elevator Pitch

- Короткое объяснение или презентация вашей идеи или проекта
- Среднее время поездки в лифте / ожидания в очереди за кофе



Elevator Pitch

- Цель питча - не **продать продукт** или **заключить сделку**
- Цель питча – **заинтересовать слушателя** настолько, чтобы он хотел продолжить разговор
- (хотя в контексте вашего выступления вам нужно убедить жюри, что вы особенны)
- Ключевой аспект elevator pitch – недостаток времени
 - Времени недостаточно только тогда, когда вы его используете неправильно.
Земфира – Лондон (**3:12**)
- Когда времени мало, есть только один подход - **простота**

Что должно быть в вашем питче

- **Интересное вступление**

- Сразу захватить внимание слушателя и не отпускать его
- Захватить внимание на 3 минуты - легче, чем на 5

- **Страсть** (натуральная, не наигранная)

- Если ваша идея не волнует вас в достаточной степени, она не будет волновать никого

- **Лаконичность** – концептуально в Elevator pitch у вас есть всего минута

Все компоненты детальнее

- Хук – краткое вступление, захватывающее внимание
 - «Я работаю над проектом, который может спасти до 10 000 жизней в следующие пять лет»
- Краткое описание продукта
- Краткое описание целевого рынка
- Краткое описание того, чем вы отличаетесь от существующих решений
- Краткое описание того, как вы будете зарабатывать деньги
- Краткое описание вашей команды, и почему вы – правильные люди для решения этой проблемы **(если ≥ 5 минут)**
- Краткое описание того, что вам нужно от инвесторов
- Краткое описание того, что инвестор получит взамен
- Запоминающееся окончание речи
 - «Мы можем помочь многим людям жить лучше, и по пути сделать вас богатыми»

Проблема

- Самое важное – проблема, которую решает ваша разработка/продукт
 - Сколько людей сталкиваются с этой проблемой (рынок)
 - Кто эти люди?
 - На сколько лучше им жить с вами, чем без вас
 - Что вы улучшаете? (время, качество, количество затрат)

Подсказки

- **Хук** – можно начать с проблемы или истории, с которой безусловно сталкивались ваши слушатели
 - «Помните, когда в последний раз разрядился аккумулятор вашего сотового телефона в центре города?»
- KISS – “Keep it simple, Stupid”
- Сократить / убрать технический язык, терминологию
- Сделать упор на преимуществах для потребителя, не преимуществах продукта

KISS – “Keep it simple, Stupid”

- “Наше решение основано на созданной модели машинного обучения глубинных нейронных сетей, построенных при помощи 10 терабайт медицинских записей, полученных с Национального Медхолдинга. Модель интегрирована в разносторонний графический интерфейс, легко работающий как с мобильными устройствами, так и с домашними ПК”

KISS – “Keep it simple, Stupid”

- “Наше решение основано на созданной модели машинного обучения глубинных нейронных сетей, построенных при помощи 10 терабайт медицинских записей, полученных с Национального Медхолдинга. Модель интегрирована в разносторонний графический интерфейс, легко работающий как с мобильными устройствами, так и с домашними ПК”
- “Мы создали устройство для диагностики рака молочной железы. Наша система распознает заболевание с точностью в 91%”

KISS – “Keep it simple, Stupid”

- “Наше решение основано на созданной модели машинного обучения глубинных нейронных сетей, построенных при помощи 10 терабайт медицинских изображений, полученных с Национального Медхолдинга. Модель интегрирована в разносторонний графический интерфейс, который работает как с мобильными устройствами, так и с домашними ПК”
- “Мы создали одно из лучших устройств на рынке диагностики рака молочной железы”

Описание проблемы

Описание проблемы не должно занимать много времени - вы потеряете слушателя

Передача фотографий с телефона – это сложная и неприятная задача

В Астане совершенно нет ресторанов с хорошей Аргентинской кухней

Анализ результатов МРТ – это сложная, дорогостоящая процедура, требующая больших временных затрат

Преимущества для потребителя, не преимущества товара

- «Частота обработки данных – 100 документов в минуту»
- «Системные обновления каждые 3 дня»
- «Преимущества в адаптации и интеграции в существующие системы»
- «Мы сократим среднее время ожидания в очереди на 20 минут»
- «Мы сократим операционные расходы компаний на 15%»
- «Мы позволим новым компаниям выходить на рынок в течение 1 недели»

И ЧТО?



Признайте, что у вас есть конкуренты

- Существование конкурентов – это очевидно
- Если вы не укажете этот факт сами – вас спросят, и возможно вам придется защищаться
- Откройте тему сами и используйте преимущество первого слова: укажите, в чем ваша возможность и преимущества



Основные моменты еще раз

- Кто ваш слушатель, и что ему нужно.
- Чистая, эмоциональная речь без пауз и подбора слов – **практика**.
- Говорить нужно быстрее обычного, но не слишком быстро.
- Если какую-то информацию можно убрать – убирайте.

Пример

- Помните, как 10 лет назад космический шаттл Columbia был разрушен при вхождении в атмосферу? Оказывается, инженеры пытались предупредить NASA об опасности, но слайды, которые они сделали в PowerPoint были подготовлены хаотично и непонятно. Поэтому никто из принимающих решение не увидел проблемы. Мы работаем над тем, чтобы таких проблем не случалось. Мы учим людей делать слайды так, чтобы они доносили свой смысл четко и правильно. К примеру, студенты посещающие наши курсы получают в среднем на 10 баллов больше за презентации своих проектов, чем их однокурсники. Я не могу точно сказать, на сколько мы можем быть эффективны в вашей компании, потому что я не знаю, на сколько вы зависите от работы с PowerPoint, но я с радостью исследую этот вопрос и изложу вам конкретные цифры, если вам это интересно.

Обратная связь: не дайте сбить себя с толку

- **"I think there is a world market for maybe five computers."**

Thomas Watson, president IBM, 1943

- **"Television won't be able to hold on to any market it captures after the first six months. People will soon get tired of staring at a plywood box every night."**

Darryl Zanuck, executive at 20th Century Fox, 1946

- **"Apple is already dead. "**

Nathan Myhrvold, former Microsoft CTO, 1997

Deliberate Practice (Andrew Ng)

- Выберите из вашей презентации отрезок длительностью в **60 секунд**
- Запишите себя на **видео**
- Просмотрите свою презентацию
 - Скорее всего вас совершенно неприятно удивит, как звучит ваша речь, или голос, или жестикуляция
 - Это хороший знак – вы увидите все, что вы хотите изменить к лучшему
- Определите все, что вы хотите изменить, вернитесь ко второму шагу и повторите процесс с новым выступлением
- Повторите процесс записи, просмотра, изменения 8 – 10 раз

С чего начать

Расскажите о своем проекте в одном предложении

Вопросы

1. На что акцентировать внимание во время презентации, на технологический процесс предлагаемого продукта/технологии, либо на конечный результат и пути решения проблемы?
2. Стоит ли делать ударение на визуализации процессов, чтобы людям было понятнее или не успеем?
3. Насколько важна скорость речи?
4. Что делать, если был превышен лимит времени на 20-30 секунд?
5. На что стоит обращать больше внимания на экологическую или финансовую часть?
6. Как лучше: чтобы несколько человек выступали на пичинге либо один? И как распределить презентацию между участниками команды?
7. Какие фразы лучше избегать во время питчинга ?

Вопросы

8. Как бороться со страхом перед выступлением?

9. Стоит ли тратить время на представление каждого члена команды в отдельности, если на первом слайде все уже представлены?

10. Стоит ли тратить время на видеоматериалы во время питч-презентации?

11. С кем держать контакт, куда именно стоит смотреть в течении всего выступления?