



# LINGVISTER

онлайн-школа иностранных языков

## Как продать свою идею зарубежному инвестору



Советы по составлению Elevator Pitch, или презентации на 1-1,5 минуты

# Содержание

- Введение ..... 3
- Глава 1. Как продать свою идею  
зарубежному инвестору ..... 4



# Введение

Представьте себе следующую ситуацию: дверь лифта открывается... и Вы видите перед собой идеального инвестора. Такой шанс выпадает один раз в жизни, но воспользоваться этим шансом можно лишь пока едет лифт, т.е. у Вас всего 1 минута, чтобы произвести впечатление.

Как же за такой короткий промежуток времени изложить свое коммерческое предложение максимально логично и убедительно?

В данном электронном пособии приводятся практические рекомендации для подготовки Elevator Pitch (дословно с английского «презентации в лифте»).

# Глава 1

## Как продать свою идею зарубежному инвестору

Итак, столкнулись ли Вы с инвестором в лифте случайно или специально его подловили, но пока лифт едет с одного этажа на другой, у Вас есть около минуты, чтобы представить свой бизнес-проект.

Идеально, если на такой случай у Вас заготовлена Elevator Pitch, что в переводе с английского означает «презентация в лифте». Конечно, Elevator Pitch подойдет и в других ситуациях, где время сильно ограничено. Это условие однако не означает, что Вам надо скороговоркой рассказать весь бизнес-план от начала до конца. Ваша презентация должна быть максимально краткой, с одной стороны, и привлекающей внимание потенциального инвестора, с другой.

Вот несколько советов, которые помогут Вам подготовить наиболее эффективную Elevator Pitch:

# Глава 1

## Как продать свою идею зарубежному инвестору



### 1. Сокращайте текст

Будьте лаконичны. Исследования доказали, что объем внимания взрослого человека составляет 8 секунд, поэтому постарайтесь вместить всю информацию в этот промежуток времени. Выслушав одно-два предложения, человек уже должен понять, чем Вы занимаетесь и что Вам нужно.



### 2. Используйте «приманку»

В первых 10-15 секундах Вашей презентации должно быть то, что заставит будущих инвесторов выслушать следующие 45-50 секунд по-другому, с бóльшим вниманием, чем обычно.



### 3. Презентуйте себя, а не свои идеи

Крис Диксон, венчурный инвестор и создатель сервисов SiteAdvisor и Hunch, указывает на то, что «идеи сами по себе не имеют большого значения. Во-первых, почти во всех стартапах

# Глава 1

## Как продать свою идею зарубежному инвестору

с течением времени идея меняется, часто кардинально. Во-вторых, в идеях нет недостатка». Поэтому вместо того, чтобы говорить об идеях, подчеркивайте то, что сделали именно Вы. Это должны быть конкретные достижения или навыки, а не призрачная цель или неосязаемая концепция.



### 4. Не забывайте про цель

В потоке деталей легко упустить то, что Вам действительно нужно. Например, какой объем финансирования Вам необходим для реализации Вашего проекта.



### 5. Не увлекайтесь техническими терминами и статистикой

Рекламируя свой товар или услугу, вставьте одну-две запоминающиеся фразы или сослнитесь на данные, но не перегружайте свою презентацию цифрами и профессиональными «словечками».

# Глава 1

## Как продать свою идею зарубежному инвестору



### 6. Репетируйте

Повторяйте Вашу речь вслух и наизусть всякий раз, когда представляется такая возможность, и в нужный момент Вы сможете произнести Elevator Pitch спокойно и без запинок.



### 7. Усовершенствуйте текст

По мере того, как Ваш стартап проходит через разные стадии, пересматривайте и обновляйте свою презентацию.



### 8. Развивайтесь сами

Журнал Business Insider дает своим читателям такой совет: «Участие в онлайн дискуссиях, написание постов в блоге и присоединение к относительно маленьким сообществам стартаперов поможет Вам постоянно быть на виду и в конце концов быть замеченными потенциальными инвесторами». Выстраивание отношений с инвесторами до непосредственного

# Глава 1

## Как продать свою идею зарубежному инвестору

разговора с ними – это уже половина Вашего успеха.



### 9. Слушайте

Налаживая социальные контакты, помните о том, что слушать так же важно, как и говорить.



### 10. Упорядочивайте свои мысли

Ваша презентация должна иметь четкую структуру. Вначале Вам необходимо коротко рассказать о себе, например:

Hallo. My name is.... I'm an Internet marketing specialist.

*Здравствуйте! Меня зовут ... . Я – интернет-маркетолог.*

Во второй части Вы описываете то, чем Вы занимаетесь или те товары или услуги, которые Вы предлагаете. Например так:

# Глава 1

## Как продать свою идею зарубежному инвестору

I wage advertising and PR-campaigns on the Internet and run communities in social media networks.

*Я провожу рекламные и PR кампании в Интернете и администрирую сообщества в социальных сетях.*

И наконец последняя, самая важная часть Elevator Pitch рассказывает о том, какие выгоды получают Ваши клиенты или партнеры в результате сотрудничества с Вами:

It helps the owners of websites to increase the number of clients coming from browsers and social networks and saves advertising budget.

*Это помогает владельцам веб-сайтов увеличить количество клиентов из поисковых систем и социальных сетей при экономии рекламного бюджета.*



# LINGVISTER

онлайн-школа иностранных языков

Допустим, Вы воспользовались нашими советами и впечатлили инвестора своим «убойным» коммерческим предложением.

Но останавливаться на достигнутом еще рано. Впереди бесконечные переговоры и обсуждения Вашей бизнес-идеи в мельчайших подробностях.

И здесь не обойтись парой заученных фраз, нужно уверенное владение английским, причем не разговорным, а деловым. В конце концов Вы не хотите, чтобы «языковой барьер» или недопонимание поставило крест на Вашем стартапе.

Всю специализированную лексику и навыки коммуникации в деловой сфере Вы освоите, начав заниматься на бизнес-курсе английского языка.

[Посмотреть программу курса »](#)

