



С.В. КАЛЕДИН

**Презентация
бизнес-плана
инвесторам**

Учебное пособие

Сергей Каледин

**Презентация бизнес-
плана инвесторам**

«Автор»

2026

Каледин С.

Презентация бизнес-плана инвесторам / С. Каледин — «Автор»,
2026

Вниманию читателя представлен материал (лекции) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Бизнес-планирование». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

© Каледин С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Представление бизнес-плана	6
2. Методы повышения эффективности презентации бизнес-плана	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Сергей Каледин

Презентация бизнес-плана инвесторам

Работа посвящена вопросам презентации бизнес-плана инвесторам. В процессе его изучения Вы будете знать:

- на что в первую очередь инвесторы обращают особое внимание при рассмотрении бизнес-плана;
- что такое презентация и для чего она необходима;
- как правильно проводить презентацию.

План

1. Представление бизнес-плана
2. Методы повышения эффективности презентации бизнес-плана
3. Проведение переговоров по бизнес-плану

1. Представление бизнес-плана

Когда Вы имеете на руках полностью составленный бизнес-план, то нельзя считать, что теперь успех Вам обеспечен, и инвесторы сразу же захотят с Вами работать. Необходимо также и представить тщательно составленный бизнес-план в выгодном свете. Вот тогда Вы и получите желаемые инвестиции или ссуды.

В представлении Вашего бизнес-плана Вам лучше всего поможет его презентация. Это встреча с инвесторами или крупными клиентами продолжительностью до 20 - 30 минут.

За это время Вы должны успеть охватить в своем рассказе семь ключевых областей Вашего бизнес-плана:

- предприятие и его продукция или услуги;
- рынок - ваши клиенты и конкуренты;
- маркетинговая стратегия, которой вы намерены следовать;
- первоочередные финансовые задачи (например, «ежегодный 20%-ный общий рост при 40%-ном обороте капитала»);
- Ваша управленческая команда;
- необходимые размеры ссуды или долевого участия и цели, на которые эти средства будут направлены;
- условия и сроки оплаты или реализации инвестиций.

После этого Вы должны подробно и четко ответить на все поступившие вопросы. Готовясь к ответам на вопросы, попытайтесь поставить себя на место Ваших потенциальных инвесторов. Какого рода вопросы они вероятнее всего могут Вам задать? Следите затем, чтобы презентация из диалога не превратилась в однообразный монолог.

Ваша презентация должна четко показать, почему Вам необходимы испрашиваемые дополнительные фонды. Например, представитель банка должен быть уверен в том, что та форма ссуды, которую Вы просите, соответствует целям, которые Вы преследуете.

2. Методы повышения эффективности презентации бизнес-плана

Всегда посылайте копию бизнес-предложения потенциальным инвесторам заранее, чтобы они имели возможность ознакомиться с ним до начала встречи. Таким образом, у Вас будет больше шансов привлечь их внимание на презентации.

Будьте предупредительны, профессиональны, вежливы, однако не теряйте времени. Если Вы не можете эффективно провести презентацию, то тем самым Вы вызываете сомнения у инвесторов в вашей способности эффективно руководить фирмой. Первые впечатления могут иметь длительное и непропорционально большое влияние, если вы производите впечатление умного и делового человека.

Ведите себя с окружающими уважительно и непринужденно, и тогда Вы, вероятнее всего, заслужите положительное отношение к себе и произведете благоприятное впечатление. Напротив, если Вы небрежно одеты, плохо подготовлены, невосприимчивы и равнодушны, то кредиторы отнесутся к Вам с предубеждением.

Постарайтесь установить хорошие взаимоотношения со своими потенциальными партнерами.

Будьте уверены в себе, проявляйте энтузиазм в отношении своей продукции или услуг.

Смотрите в глаза своим потенциальным партнерам, но следите, чтобы это не превратилось в пристальное разглядывание.

Старайтесь употреблять утвердительные предложения, избегайте неопределенных и отрицательных высказываний.

Смотрите на вещи с точки зрения Ваших партнеров, внимательно слушайте их вопросы и не перебивайте их.

Не будьте слишком фамильярны, но в то же время приветствуйте партнеров теплой улыбкой и крепким рукопожатием.

Используйте для презентации наглядный материал. Если у Вас есть возможность, захватите с собой образцы своей продукции. Если Вы по каким-то причинам этого не можете сделать либо Ваш бизнес относится к сфере услуг, захватите с собой фотографии. Постарайтесь добиться того, чтобы Ваши будущие партнеры осмотрели образцы или фотографии, если это вообще возможно. Это сразу вызовет более серьезное отношение к Вашим словам. Однако не забудьте убрать наглядные пособия, уже выполнившие свою задачу, так как в противном случае они могут отвлекать внимание слушателей. Все наглядные материалы должны быть выполнены профессионально и аккуратно. Используйте диаграммы, таблицы или графики, но помните, что во время презентации Вы должны стараться установить диалог, а не читать лекцию.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.