

GROW UP TECH

Rozmowa z inwestorami



360 Degrees

Wojciech Wodo

Karolina Cyrbes

25.05.2023 r., Politechnika Wrocławska



Funded by the
European Union



Politechnika Wrocławska



Plan szkolenia

1. Wystąpienia publiczne

2. Test Windy

3. Pitch Deck

4. Prezentacja - elementy

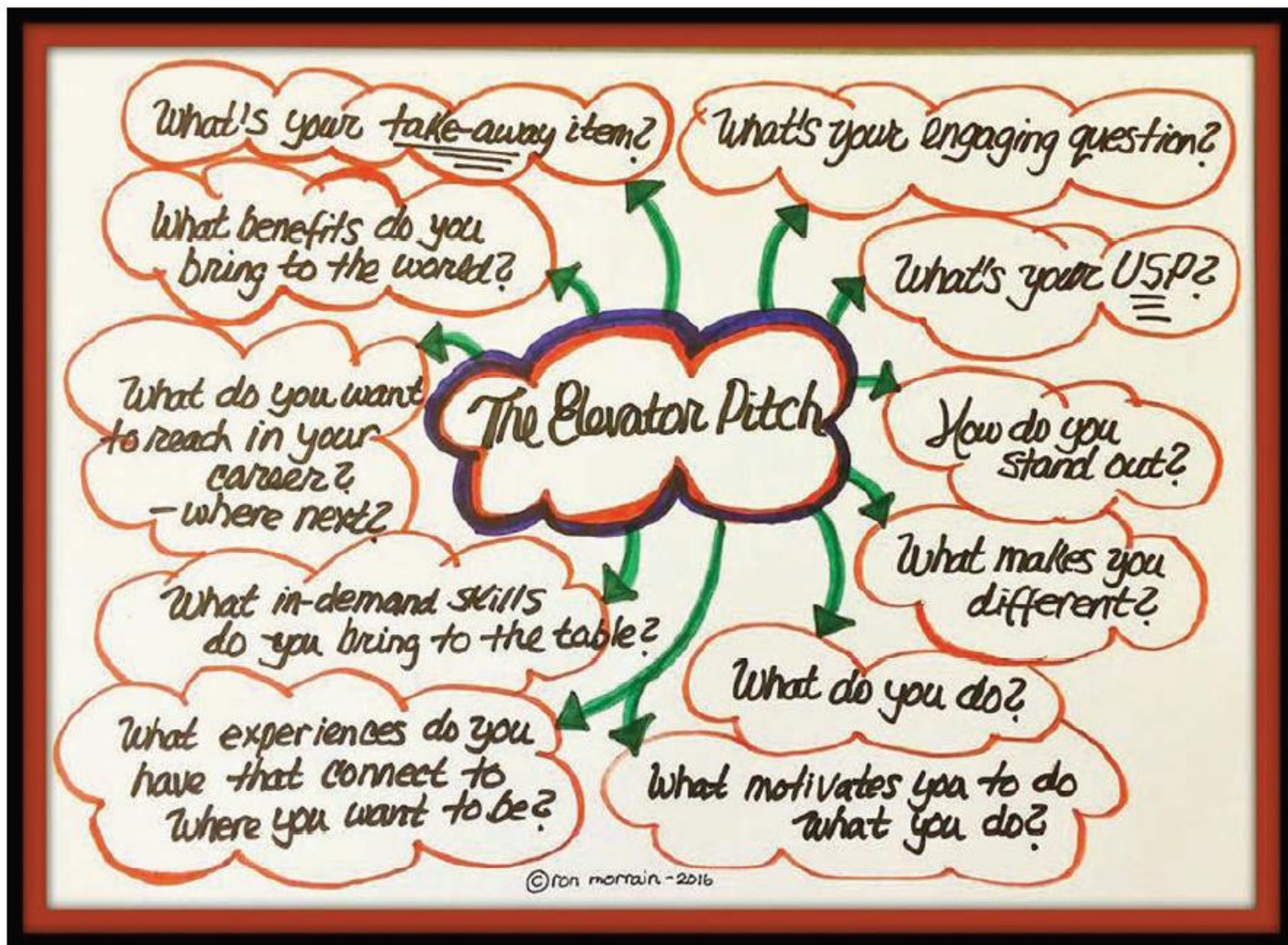
5. Przykłady zarówno dobre, jak i złe

6. Dyskusja

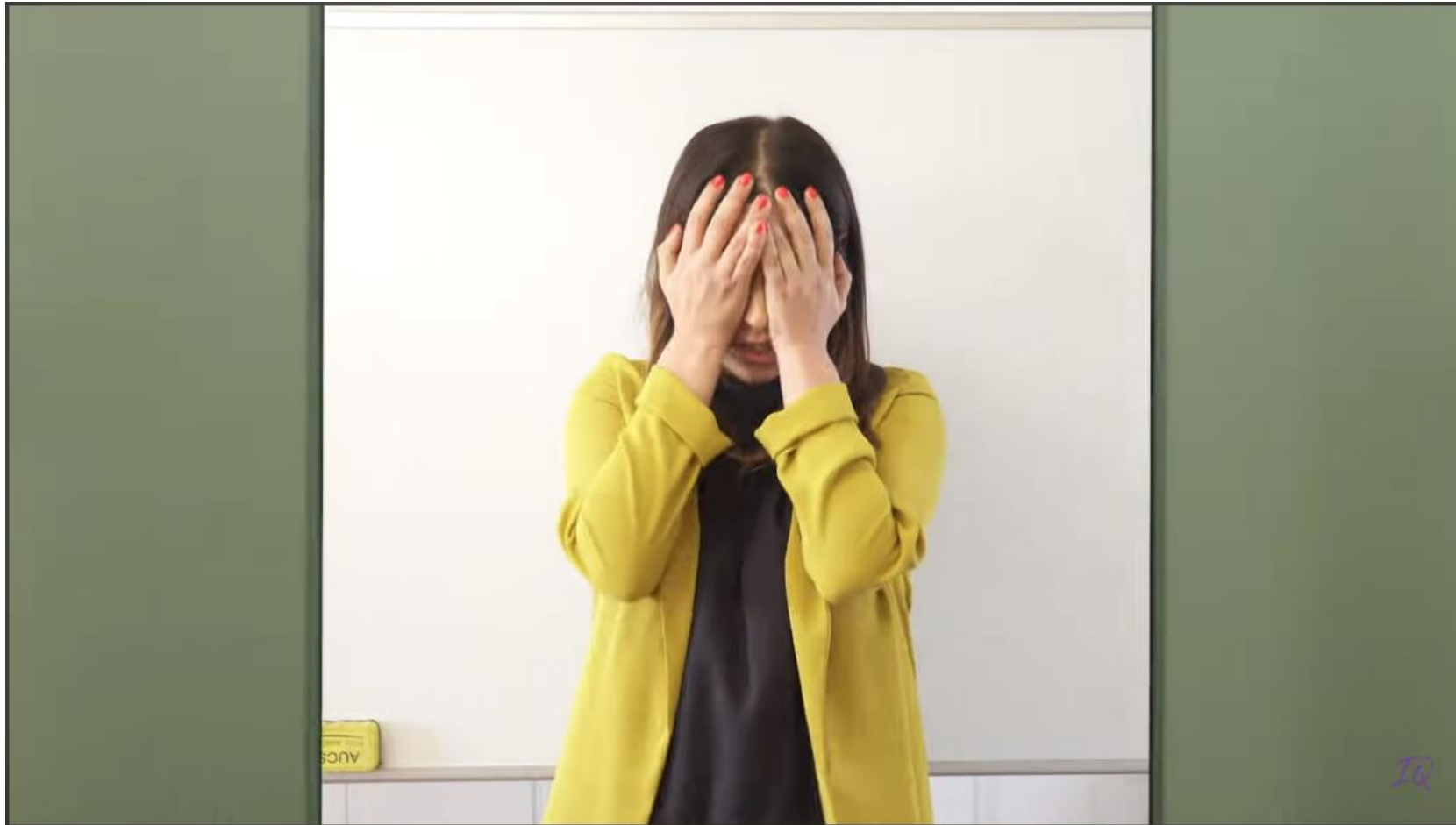
Test windy (Elevator pitch)

To prosta, krótka i przekonująca prezentacja idei, organizacji, propozycji współpracy lub produktu.

- ▶ Po co ją tworzyć?
- ▶ Kiedy nam się może przydać?



Konstrukcja elevator pitch - film



https://www.youtube.com/watch?v=Lb0Yz_5ZYzI

Konstrukcja Elevator pitch

1. **Who are You** → Przedstaw się.
2. **Little background** → Opowiedz czym się zajmujesz.
3. **Explain - provide context** → Określ korzyści dla potencjalnego rozmówcy płynące z kontaktu z Tobą.
4. **Connection** → Nawiąż dialog. Utrzymaj uwagę odbiorcy na sobie (złap kontakt).
5. **Ask** → Zadaj pytanie.
6. **Close-up** → Domknij rozmowę / wymiana kontaktów.

Idealny elevator pitch powinien być:

- Zwięzły,
- Istotny,
- Wiarygodny,
- Treściwy,
- Konkretny,
- Spójny,
- Z jasnym przekazem,
- Umożliwiający dialog.



6 Elevator Pitches for the 21st Century



<https://www.youtube.com/watch?v=XvxtC60V6kc>

Test windy/ Elevator pitch

1. Musisz znać i rozumieć swojego odbiorcę i cel, jaki masz dla swojego elevator pitch.
2. Rozpocznij dialog i złap kontakt ze swoim rozmówcą.
3. Przedstaw, co oferujesz w jednym zdaniu:

„Pomagam X osiągnąć Y, robiąc Z”

- X to Twój idealny klient.
- Y to wartość, którą wnosisz.
- Z jest tym, jak faktycznie to robisz, niezależnie od tego, czy jest to produkt, czy usługa.

„Pomagam firmom generować więcej potencjalnych klientów dzięki reklamom na Facebooku i Instagramie”.

Pitch Deck

Pitch Deck to prezentacja około 10-20 slajdów.

Ma za zadanie przedstawienie krótkiego podsumowania firmy, biznes planu i wizji.

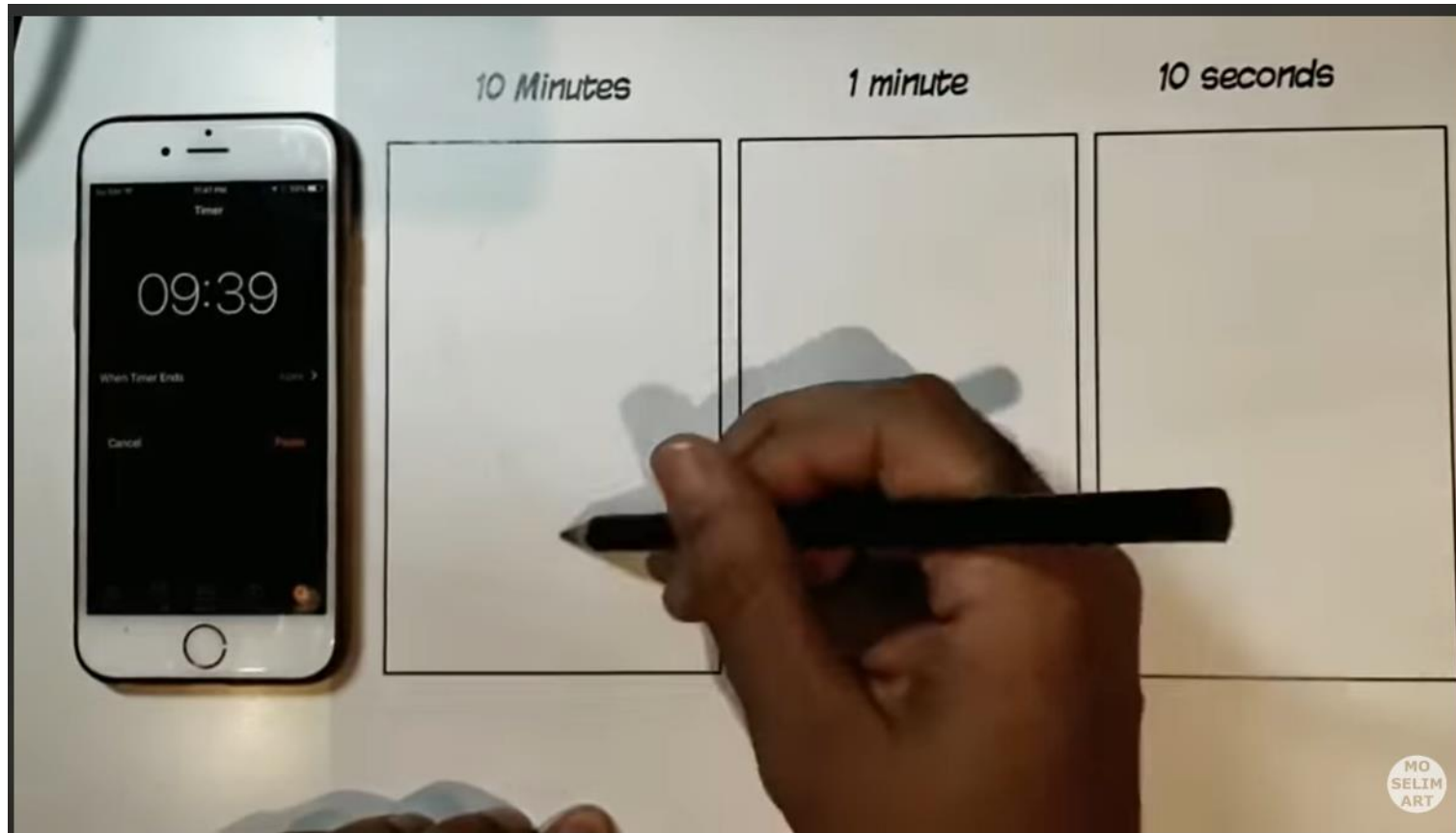
Powinna być zwięzła, interesująca, przedstawiać start-up w wiarygodny sposób, być czytelna i dopracowana wizualnie.

Kluczem do stworzenia dobrej prezentacji są jasny przekaz i klarowność informacji.

Dlaczego taka forma?

- ▶ Oszczędza czas;
- ▶ Wartość;
- ▶ Wyróżnienie;
- ▶ Tylko konkrety;
- ▶ Profesjonalizm;
- ▶ Prostota.

Time Challenge: Zasada 2-12-20- film



https://www.youtube.com/watch?v=x9wn633vl_c

O czym pamiętać tworząc i prezentując pitch deck?



Prostota to podstawa



Zaangażuj odbiorców



Postaw na przekaz wizualny



Spójność, realizm i aktualne dane



Przedstaw swoje cele

Jakie elementy powinna zawierać prezentacja?

1. Wprowadzenie
2. Problem
3. Rozwiązanie
4. Rynek
5. Produkt
6. Model biznesowy
7. Strategia
8. Konkurencja
9. Kamienie milowe
10. Finanse
11. Zespół
12. Kontakt



Źródło: <https://freepik.com/>

Co powinna zawierać prezentacja inwestorska wg. znawców branży



Guy Kawasaki
Guru & Entrepreneur



Dave McClure
500 Startups



Don Valentine
Sequoia Capital



Scott Mackin
Barcino

Title	Elevator pitch	Company Purpose	Elevator pitch
Problem	Problem	Problem	Problem
Solution	Solution	Solution	Solution
Business model	Market size	Why Now	Market size
Underlying magic	Business model	Market Size	Business model
Marketing & sales	Proprietary tech	Competition	Competition
Competition	Competition	Product	Go-to market
Team	Marketing	Business Model	Team
Projections	Team	Team	Traction
Status and timeline	Money / Milestones	Financials	Financial need

Źródło:

<https://www.mauriziolacava.com/en/presentation-resources/the-ultimate-guide-to-creating-a-brilliant-startup-pitch-presentation/>



Chance Barnett
crowdfunder.com

Kamil Goliszewski
Digital Entrepreneur

Sylwia Gorajek
Co-Founder at Verly

Vision / Elevator Pitch	Vision	Name & Mission
Traction / Validation	Market Opportunity	Problem
Market Opportunity	Problem	Solution
Problem	Product/Service	Product
Product / Service	Revenue model	Market
Revenue Model	Marketing	Business Model
Marketing & Growth Strategy	Team	Strategy
Team	Competition	Competition
Financials	Financials	Roadmap
Competition	Fund raising request	Financials
Investment ask		Team

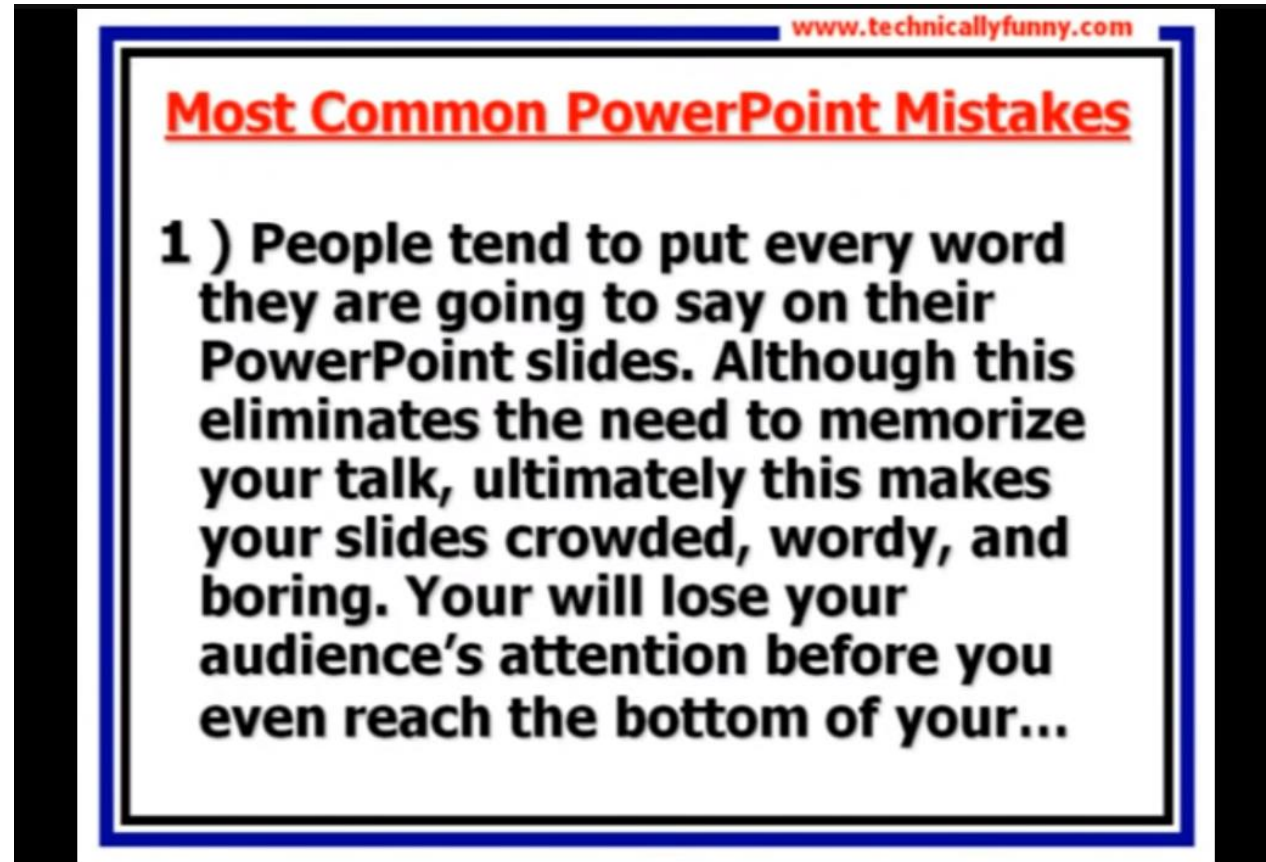
Jakie pytania zadają inwestorzy?

- „Skąd wiecie, że ludzie tego potrzebują?”
- „Ilu macie płacących użytkowników?”
- „W jaki sposób nowi użytkownicy dowiadują się o Waszej firmie?”
- „Jakiej konkurencji boicie się najbardziej?”
- „Ile pieniędzy będzie Wasza firma zarabiać rocznie?”
- „Dlaczego współpracujecie z...?”
- „Jaką ekspertyzę posiadacie?”

Czego nie robić tworząc prezentację?

- ⊗ Nie zamieszczaj pełnych, opisowych zdań.
- ⊗ Unikaj zbyt dużej ilości wypunktowań.
- ⊗ Nie czytaj ze slajdów. Zabijasz uwagę.
- ⊗ Nie zamieszczaj za dużo tekstu. Nie używaj małych czcionek.
- ⊗ Nie przychodź nieprzygotowany!!!

Czego nie robić tworząc prezentację? - film



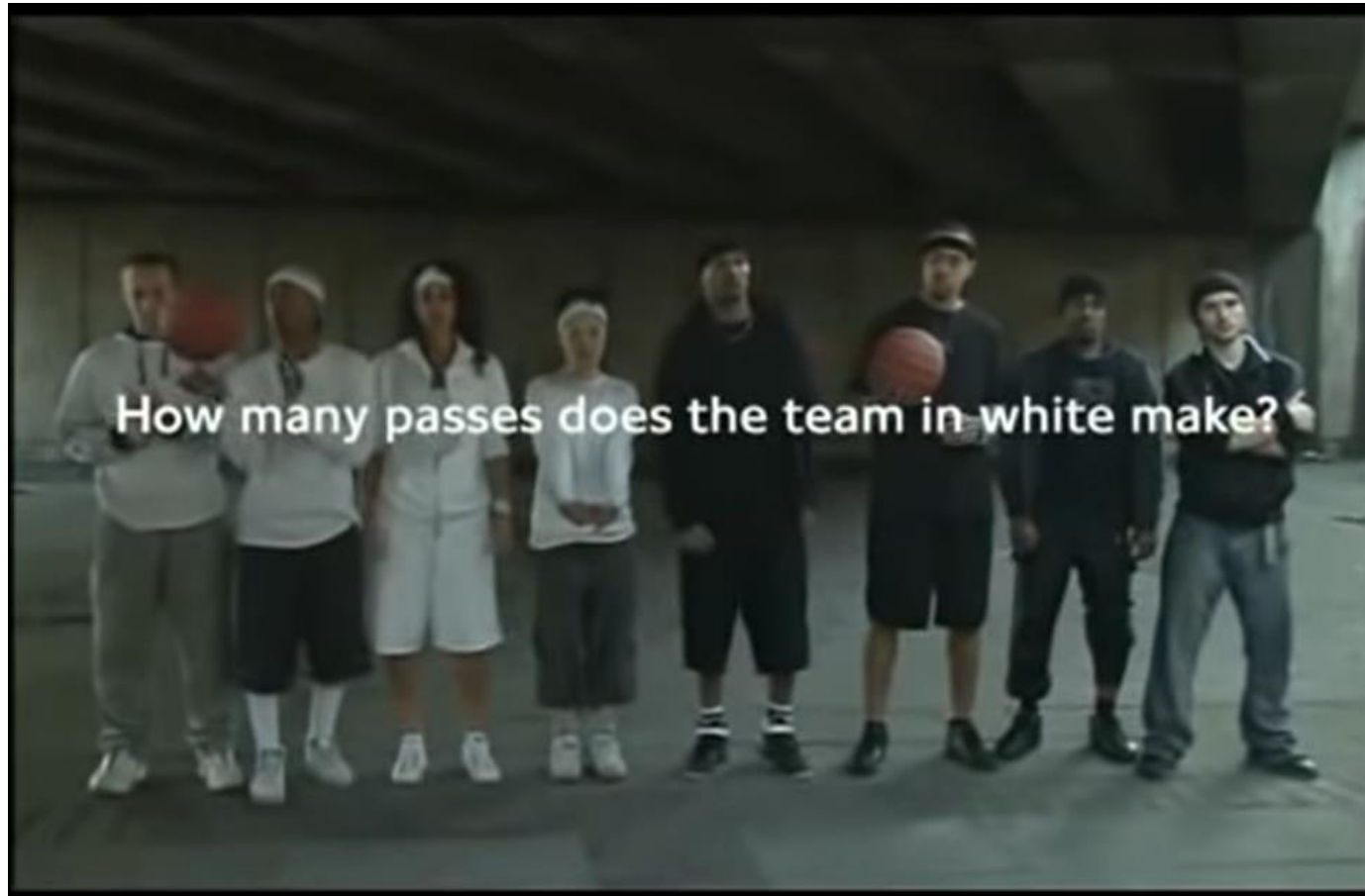
<https://www.youtube.com/watch?v=MjcO2ExtHso>

Przykłady prezentacji: złe praktyki



<https://www.youtube.com/watch?v=69JZD60eR6s>

Przykłady prezentacji: kierowanie uwagi



https://www.youtube.com/watch?v=KB_lTKZm1Ts

Future readings / watchings 😊



Co warto przeczytać

Przedsiębiorczość akademicka: narzędzia i techniki planowania start-upu

December 2020

DOI:[10.30825/2.1.2020](https://doi.org/10.30825/2.1.2020)

Publisher: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego
we Wrocławiu · ISBN: 978-83-7717-356-5

Project: [Innovation management and stimulation](#)

Authors:



Wojciech Wodo

Wroclaw University of Science and Tech...



Natalia Kuźma



https://www.researchgate.net/publication/352212088_Przedsiębiorczość_akademicka_narzędzia_i_tehniki_planowania_start-upu

Co warto przeczytać

Innowacje: Systematyczne metody poszukiwania rozwiązań

September 2022

DOI:[10.30825/2.2.2022](https://doi.org/10.30825/2.2.2022)

Publisher: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu · ISBN: 978-83-7717-381-7

Project: [Innovation management and stimulation](#)

Authors:



Wojciech Wodo

Wrocław University of Science and Tech...



Natalia Kuźma



https://www.researchgate.net/publication/363978703_Innowacje_Systematyczne_metody_poszukiwania_rozwiazan

Dobra prezentacja inwestorska (slajdy)

AirBnB

- ▶ <https://www.slideshare.net/PitchDeckCoach/airbnb-first-pitch-deck-editable>

Uber

- ▶ <https://www.slideshare.net/kambosu/uber-pitch-deck>

Jak nie robić prezentacji?

Jak nie robić prezentacji,
które mogłyby być mailem? |
Kamil Kozieł | TEDxKatowice



https://www.youtube.com/watch?v=DFye1_R5InM



Prześmiewcze złe praktyki PowerPointa

Life After Death by
Powerpoint
(Corporate Comedy Video)



<https://www.youtube.com/watch?v=KbSPPFYxx3o>



Przykłady prezentacji: dobre praktyki

Winner "Best Pitch"
Competition - Willy Green
(Party on Demand) - YouTube



Coatchex Pitch (From Shark
Tank Season 4 Episode 1)-
YouTube



Nietypowe, ale skuteczne

Shark Tank US | Tenikle
Entrepreneur Only Has \$39
In The Bank!

https://www.youtube.com/watch?v=sXkmrD_oTVA



The best "Elevator Pitch"
of the World?

<https://www.youtube.com/watch?v=FrIfes1L7NI>



Prezentacja przed inwestorem

Pitching - prezentacja przed inwestorem

[Pitching - prezentacja przed inwestorem - YouTube](#)

What investors ACTUALLY want to see in your PITCH DECK.

<https://www.youtube.com/watch?v=jYWF64Um7pw>



Slide 1





European Institute of
Innovation & Technology

IDEATION
light up your minds



360 Degrees

Wojciech Wodo
Karolina Cyrbes

wojtek@360degrees.pl
karolina@360degrees.pl



Politechnika Wroclawska