

# Оглавление

<b>Благодарности</b>	<b>8</b>	<b>Глава 08. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ: КОМУ, КАК, СКОЛЬКО</b>	<b>81</b>
<b>Введение</b>	<b>10</b>	<b>Глава 09. МАРКЕТИНГ: СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЕ</b>	<b>95</b>
<b>ЧАСТЬ I</b>		<b>Глава 10. ROAD MAP: ГДЕ СЕЙЧАС, КУДА СТРЕМИМСЯ</b>	<b>104</b>
<b>Готовим фундамент: пересборка продукта</b>	<b>12</b>	<b>Глава 11. КОНКУРЕНТЫ: КТО МОЖЕТ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ЗА ВАС</b>	<b>111</b>
<b>Глава 01. ПОЧЕМУ ВАЖНО ЗНАТЬ ИНВЕСТОРА В ЛИЦО</b>	<b>13</b>	<b>Глава 12. ПОЧЕМУ ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН: КОМАНДА</b>	<b>119</b>
<b>Глава 02. КОМУ БУДЕМ ПРОДАВАТЬ ПРОДУКТ</b>	<b>22</b>	<b>Глава 13. О ГЛАВНОМ, О ДЕНЬГАХ: ФИНАНСОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ</b>	<b>126</b>
<b>Глава 03. ЧТО ПРОДАВАТЬ БУДЕМ</b>	<b>30</b>	<b>Глава 14. ТИТУЛЬНЫЙ И ЗАВЕРШАЮЩИЙ СЛАЙД</b>	<b>139</b>
<b>ЧАСТЬ II</b>		<b>Глава 15. ТИЗЕР ПРОЕКТА</b>	<b>152</b>
<b>И о чем же инвестору рассказать?</b>	<b>35</b>	<b>ЧАСТЬ III</b>	
<b>Глава 04. «СТАРЫЙ МОЗГ» ИНВЕСТОРА</b>	<b>36</b>	<b>80/20. Так ли важен дизайн презентации, как его малюют</b>	<b>157</b>
<b>Глава 05. ЧТО НЕ ТАК В МИРЕ СЕЙЧАС (формулировка проблемы)</b>	<b>46</b>	<b>Глава 16. КАК СОЗДАТЬ ИДЕАЛЬНЫЕ СЛАЙДЫ</b>	<b>158</b>
<b>Глава 06. КАК Я РЕШАЮ ПРОБЛЕМУ (формулировка решения)</b>	<b>54</b>	<b>Глава 17. БАЗОВЫЕ ПРАВИЛА ДИЗАЙНА ПРЕЗЕНТАЦИИ</b>	<b>163</b>
<b>Глава 07. ПОЧЕМУ РЫНОК ВАЖЕН ДЛЯ ИНВЕСТОРА</b>	<b>63</b>		

**ЧАСТЬ IV**

**Подготовка  
к выступлению 174**

Глава 18. ТРИДЦАТЬ СЕКУНД  
НА ПРЕДСТАВЛЕНИЕ:  
ELEVATOR PITCH 175

Глава 19. ОБРАТИ НА СЕБЯ  
ВНИМАНИЕ АУДИТОРИИ 178

Глава 20. КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ  
К ВЫСТУПЛЕНИЮ 184

**ЧАСТЬ V**

**Согласие получено,  
куда бежать? 190**

Глава 21. ЮРИДИЧЕСКИЕ  
ВОПРОСЫ 191

**Заключение 197**

**Источники 199**