

7分鐘創意簡報

劉威麟(Mr.6)

<http://mr6.cc>

2006年3月31日

Coolrank.com

100days.com

HugeCorp

Comot II

Bluesoft

Budup

Comot

Asiatech VC

Mindgle

III

Vancouver

Givegive.com

Mr.6

VC TaskForce

Stanford

EA Sports

Oracle

AltaVista.com

America on Diet

E-Challenge

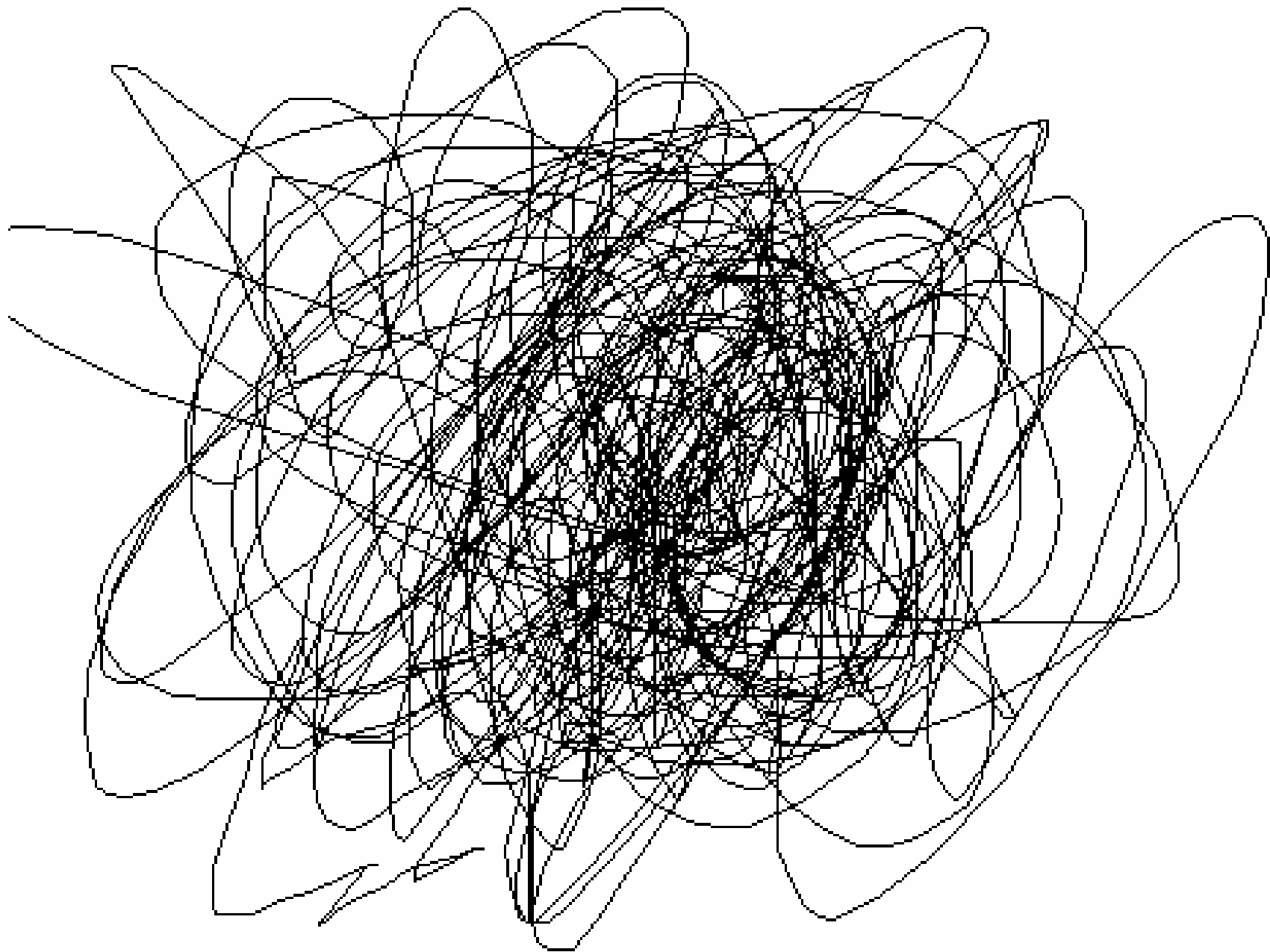
Monte Jade

7分鐘發生什麼事

7分鐘 - 標準版



1. 產品介紹
2. 產品定位與市場規模
3. 商業模式, value proposition
4. 競爭優勢, 競爭對手
5. 開發時程, 行銷計畫
6. 財務預估, 退場策略
7. 團隊簡介



n)計畫

己

Mr.6

創意簡報的十大問題

1. 只有7分鐘, 我塞不完!
2. 我不會卡內基簡報技巧!
3. 台下有觀眾在打呵欠! 在瞪我!
4. 我永遠不知道我報得好不好?
5. 我真的報得這麼不好嗎?
6. 到底是點子不好, 還是我簡報得不好?
7. 我根本不知可從哪裡收費, 隨便弄一頁混過去
8. 我的團隊只有一人, 趕快再找三個路人寫上去
9. 我很怕碰到毒舌評審...
10. 我的英文(中文)很爛, 觀眾會歧視?

“電梯投述”(Elevator Pitch)



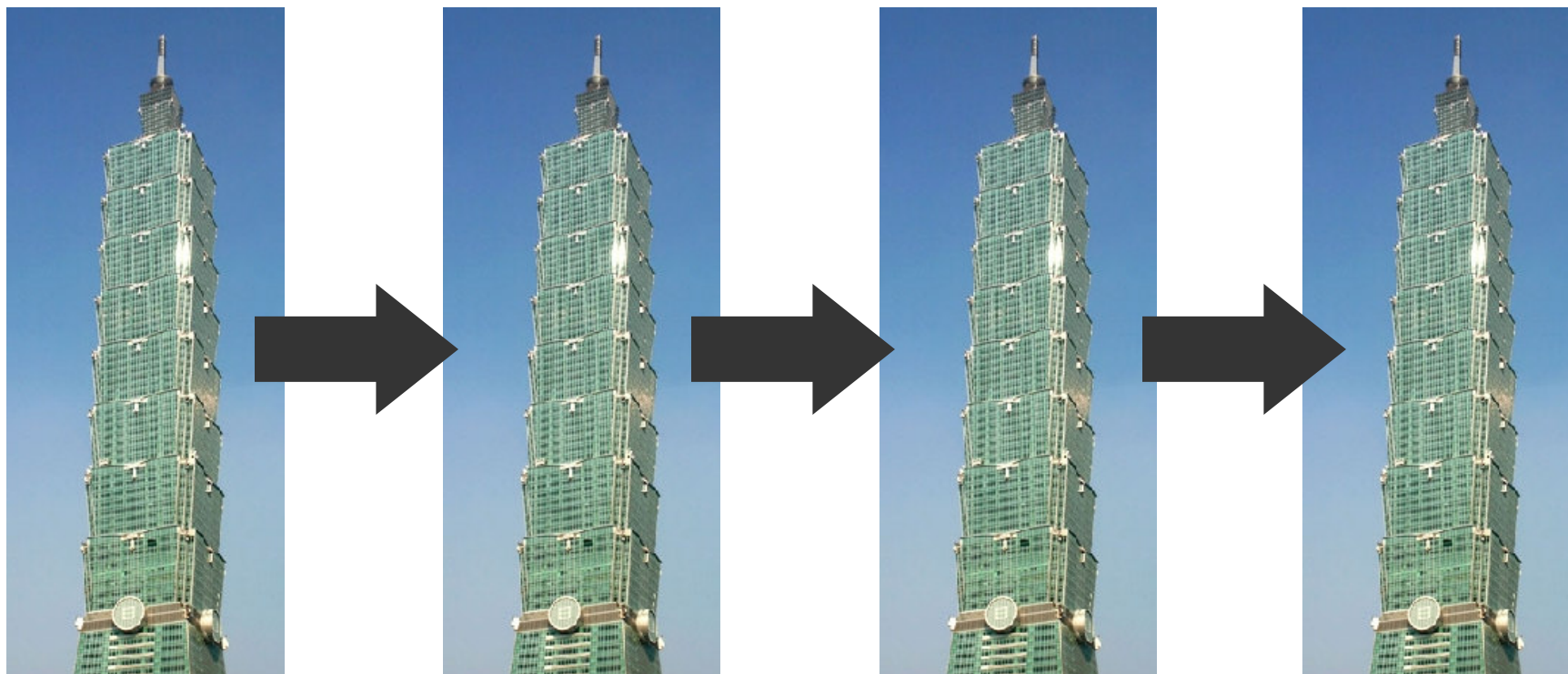
- 人的耳朵是蓋不起來的
- 唯一能讓金主非得聽下去的地點

→ 電梯

- 但電梯乘坐時間很短
- 台北101大樓從下到上只需 ? 秒

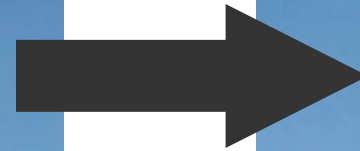
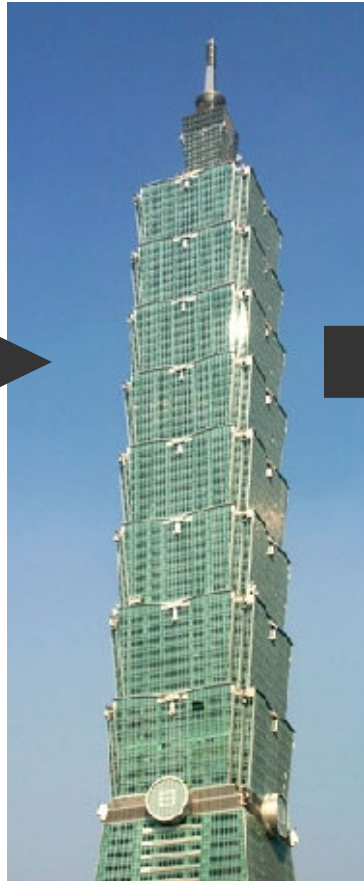
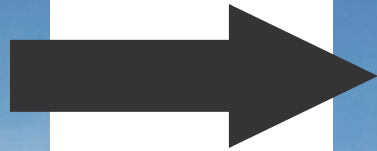
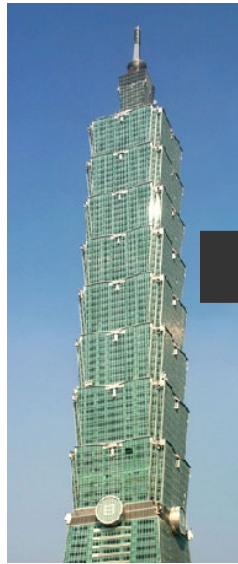
→ 37秒

過關論

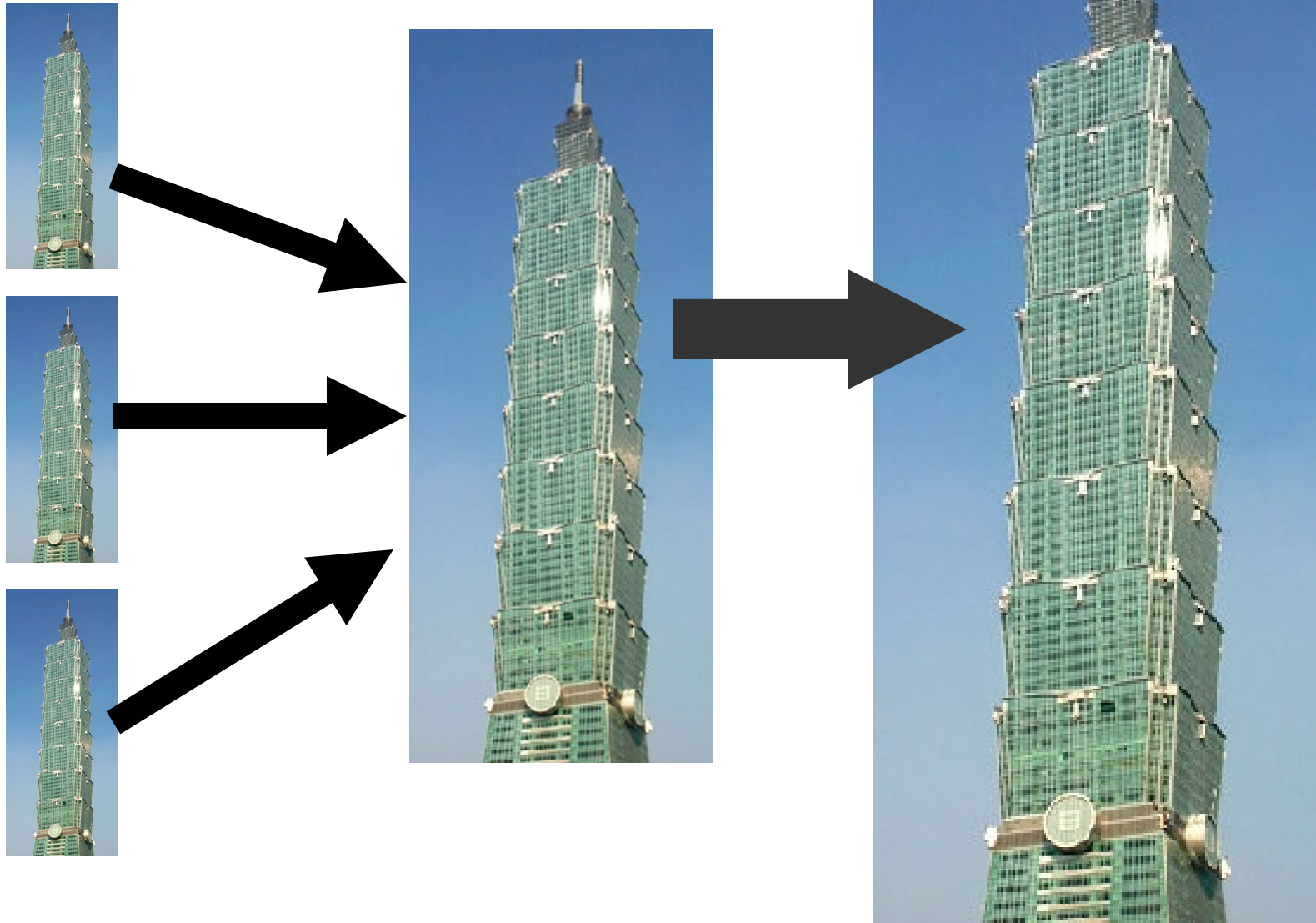


- 創意簡報, 不過只是一個又一個“電梯投述”
- 每一句話都在過關

過關論(之二)



過關論(之三)



實例



America on Diet

Outline

- The Industry
- Perceptual Map
- Our Products
- Competitive Advantages
- Financial Timeline
- Team

The Food Retail Industry

Major Food Stores

\$405B



Consumer

Major Restaurants

\$101B



Demands from HAIs

- **Health-Aware Individuals (HAI)**
 - 80% U.S. population = 233 millions people
- Nutrition is now more important than Price (71% vs. 69%)
- 63% of Americans are overweight



Consumer

Demands from Food Retailers

Major Food Stores

\$405B



SAFEWAY



Albertsons



- Food Retailers see this trend
 - Wal-Mart,
 - Albertson,
 - BK, TGI Friday
 - KFC
- But, It is too difficult. They cannot do it.

Major Restaurants

\$101B



Why so difficult

- Billions of food items
- Over 12 nutritional parameters each
- Each HAI has different health requirement
- HAIs need “**non-intrusive**” guidance
 - On-demand nutritional expert providing easy-to-understand health information

=> An Opportunity for a software company

Today, Hard-core HAIs (17% U.S.)

Major Food Stores

\$405B



Walgreens

WAL*MART

Jenny Craig



WeightWatchers



Major Restaurants

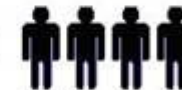
\$101B



SHAPE UP!



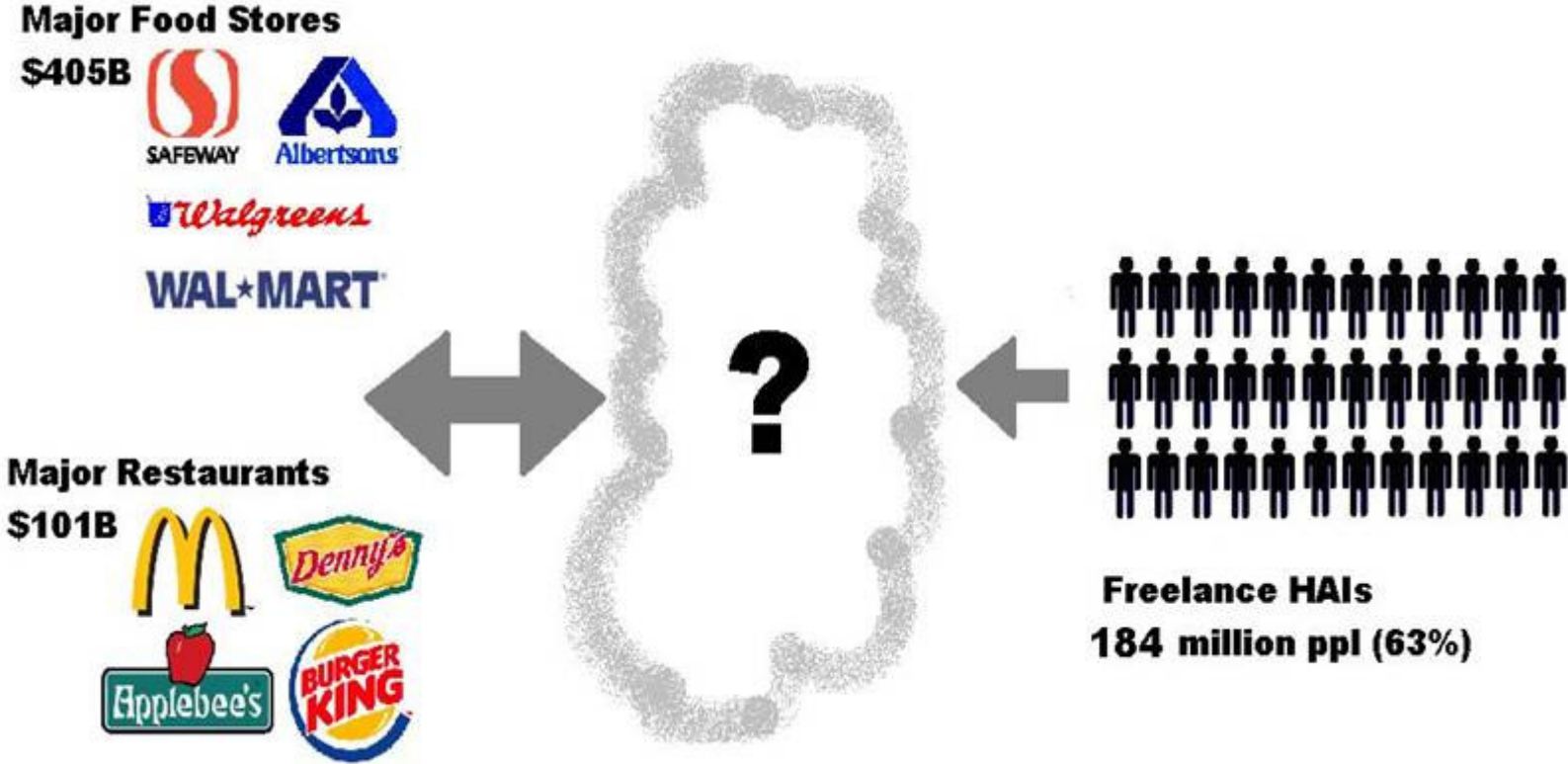
eDiets



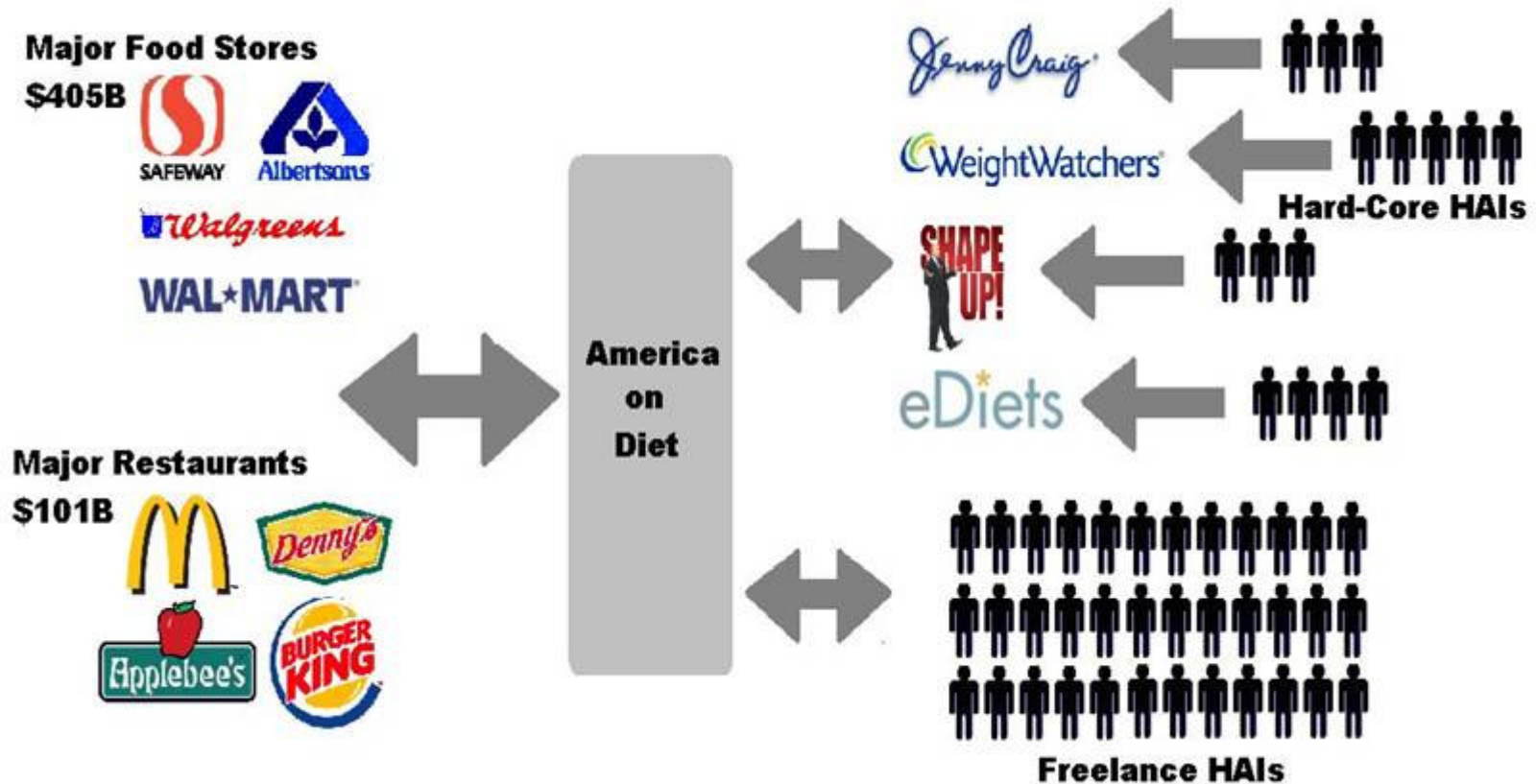
Hard-Core HAIs

50 million ppl (17%)

Freelance HAIs (63% U.S.)

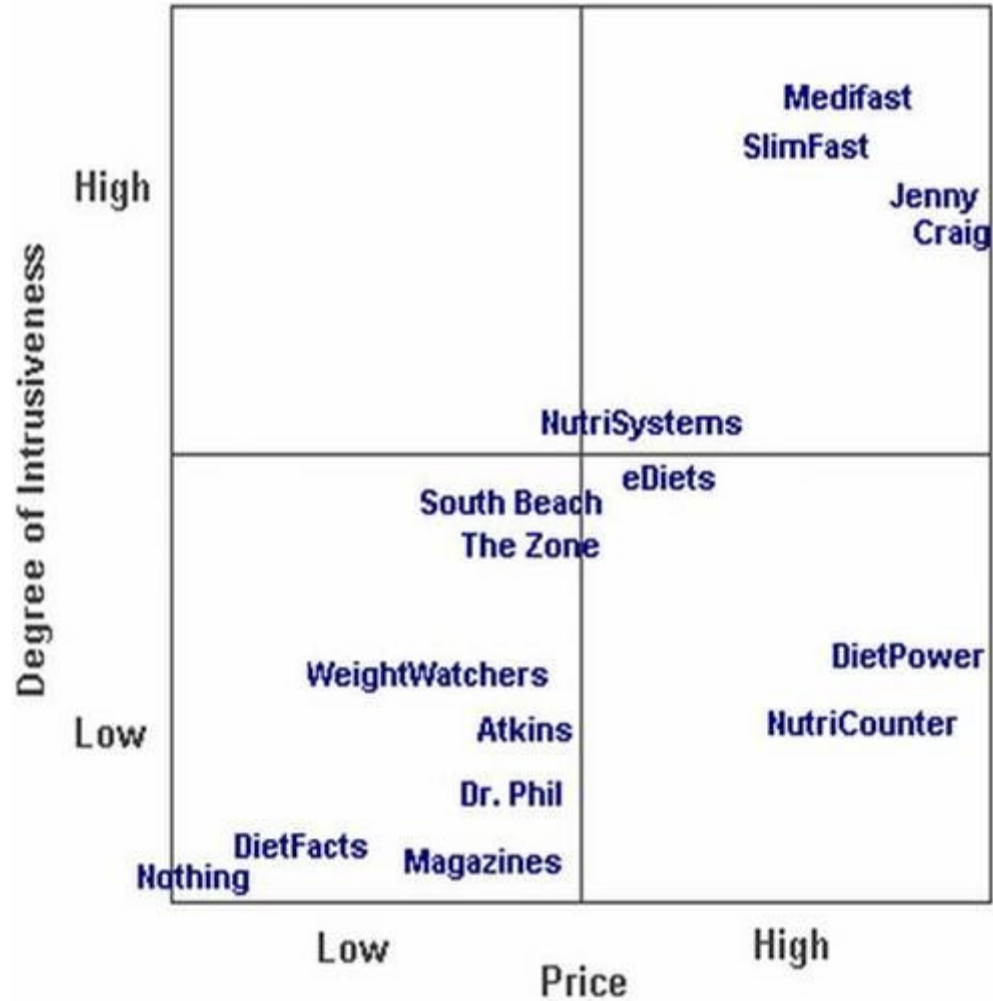


We help each of the 233 million unique consumers to get his/her “good food”

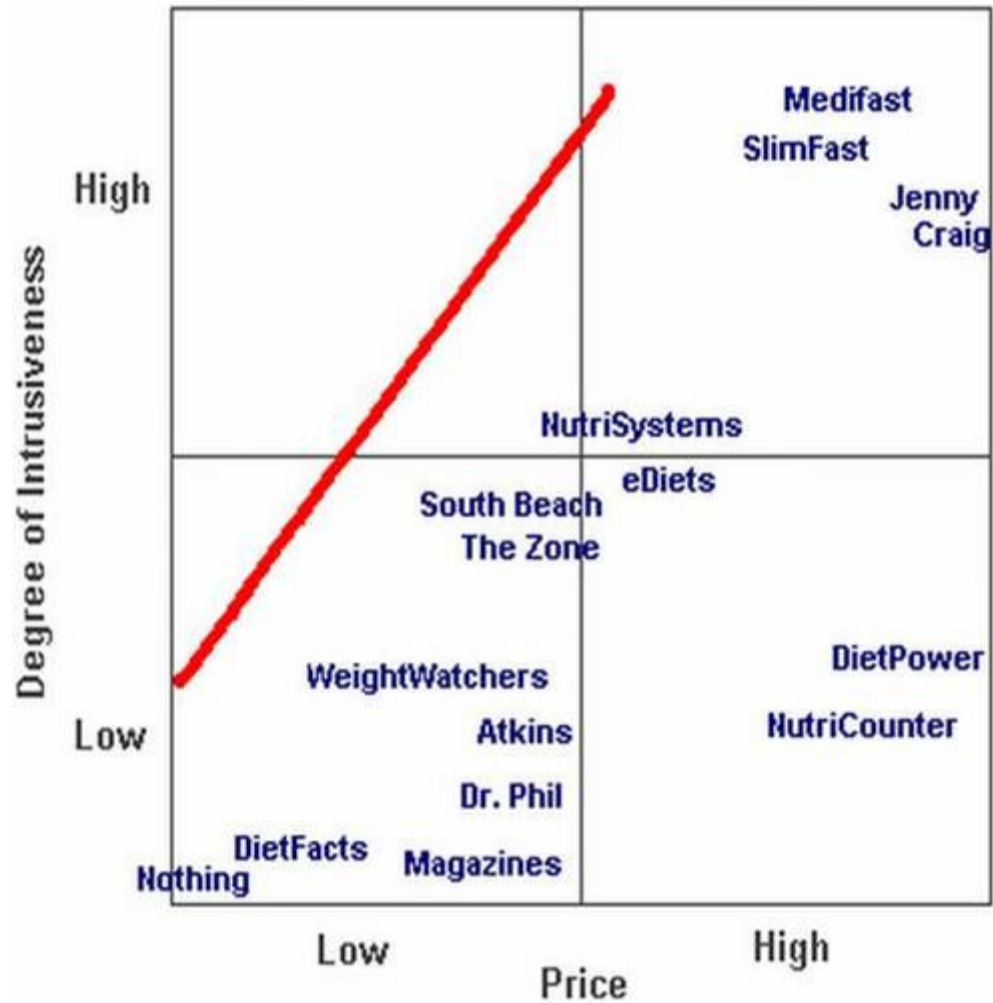


We help the \$506-billion-worth food retailers to woo 233 million unique consumers

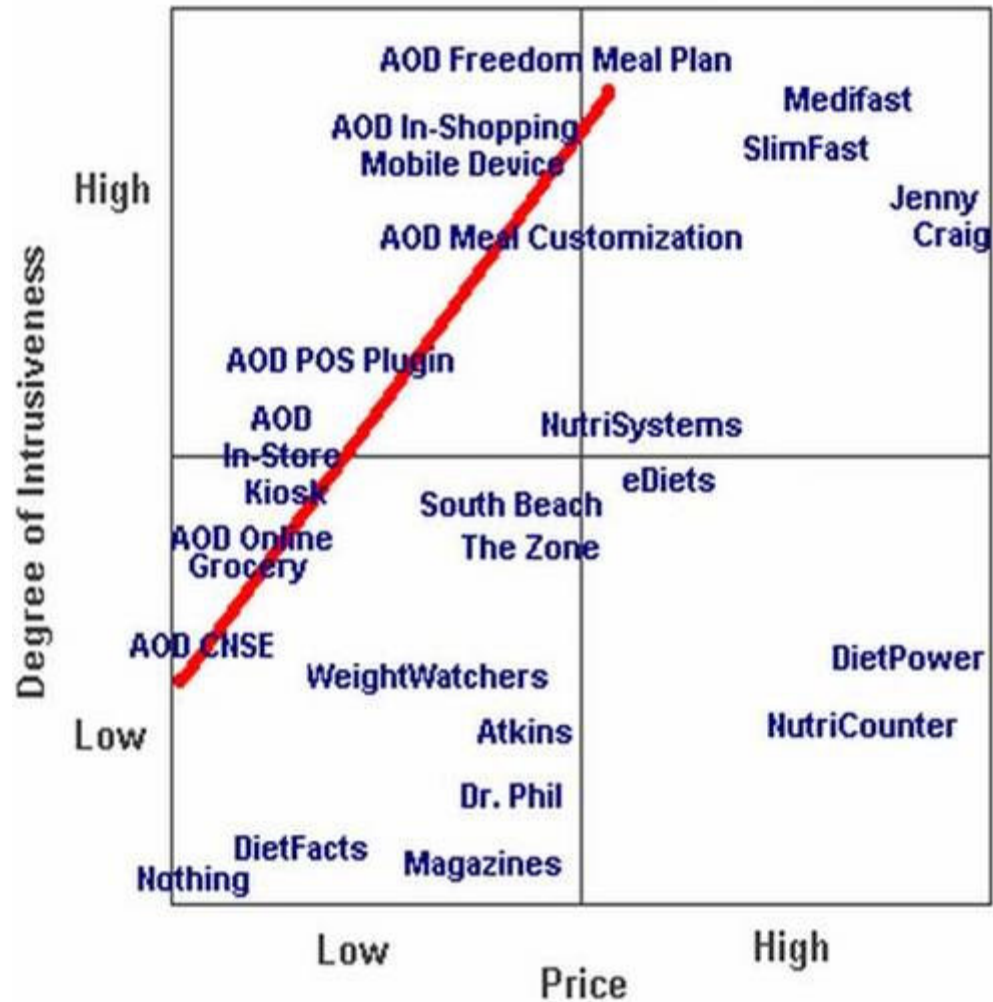
Diet Industry Today



America on Diet



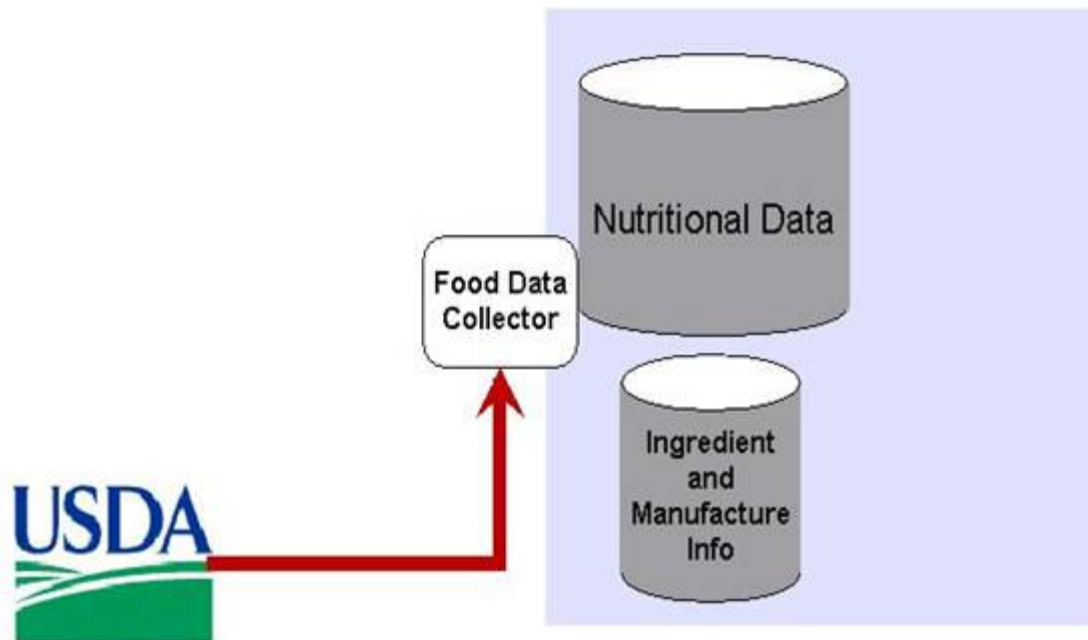
America on Diet



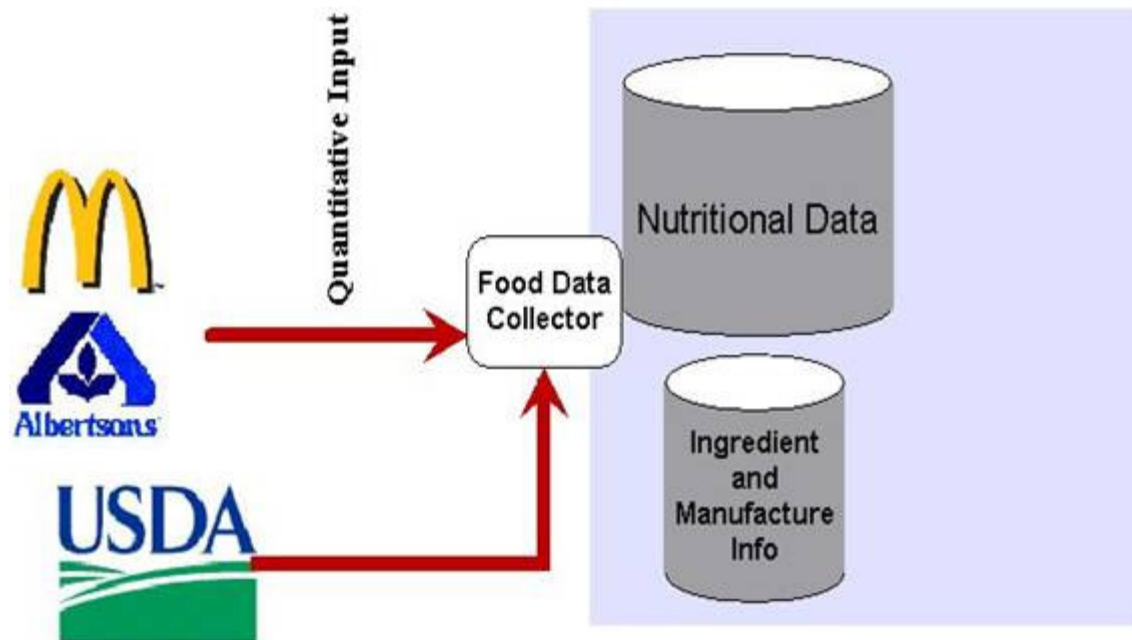
Products

- The first product:
 - **Comprehensive Nutritional Search Engine** (CNSE)
- Then, based on CNSE,
 - Phase 1
 - Online Store Plug-in
 - Phase 2
 - POS Plug-in
 - Consumer Behavior Plug-in
 - Purchasing System Plug-in
 - Phase 3
 - In-Shopping Non-Intrusive Guide
 - Meal Customization
 - Freedom Meal Plan
 - Meal Finder
 - AD Helper

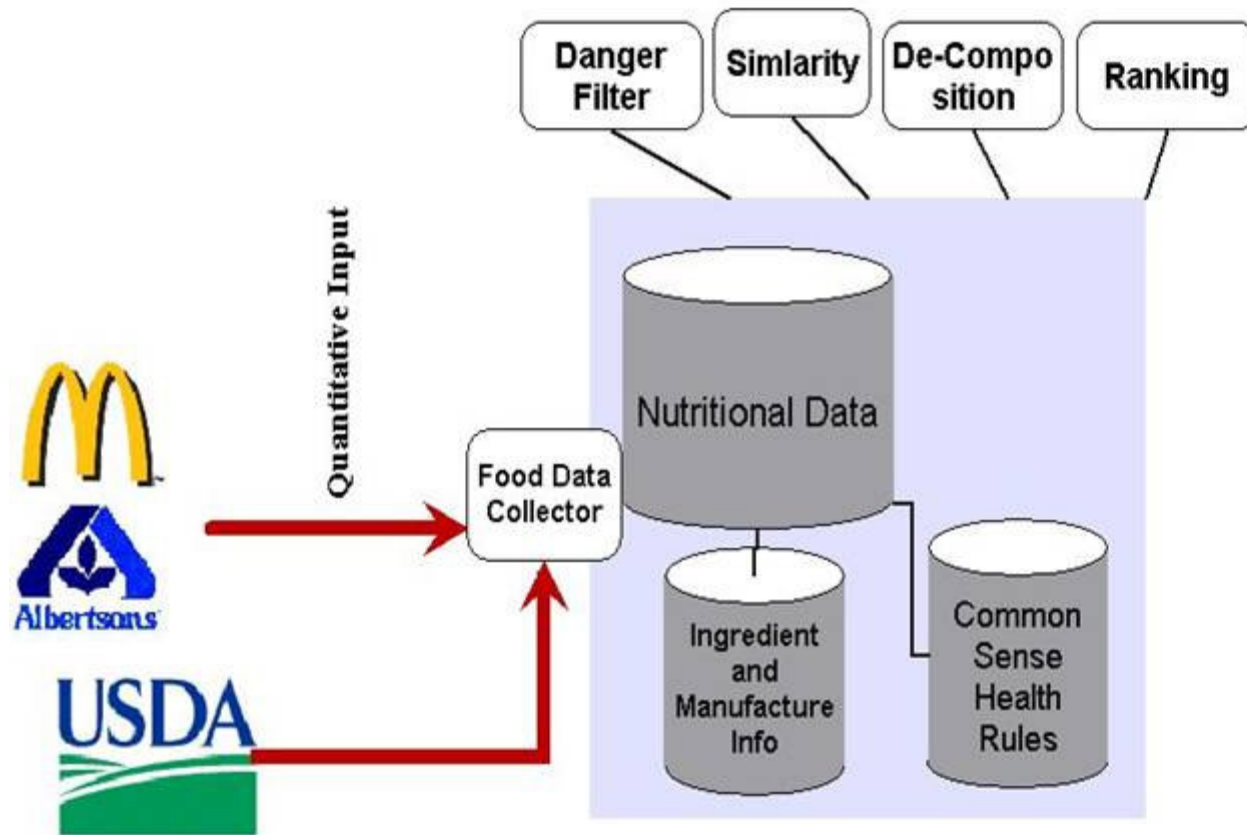
CNSE



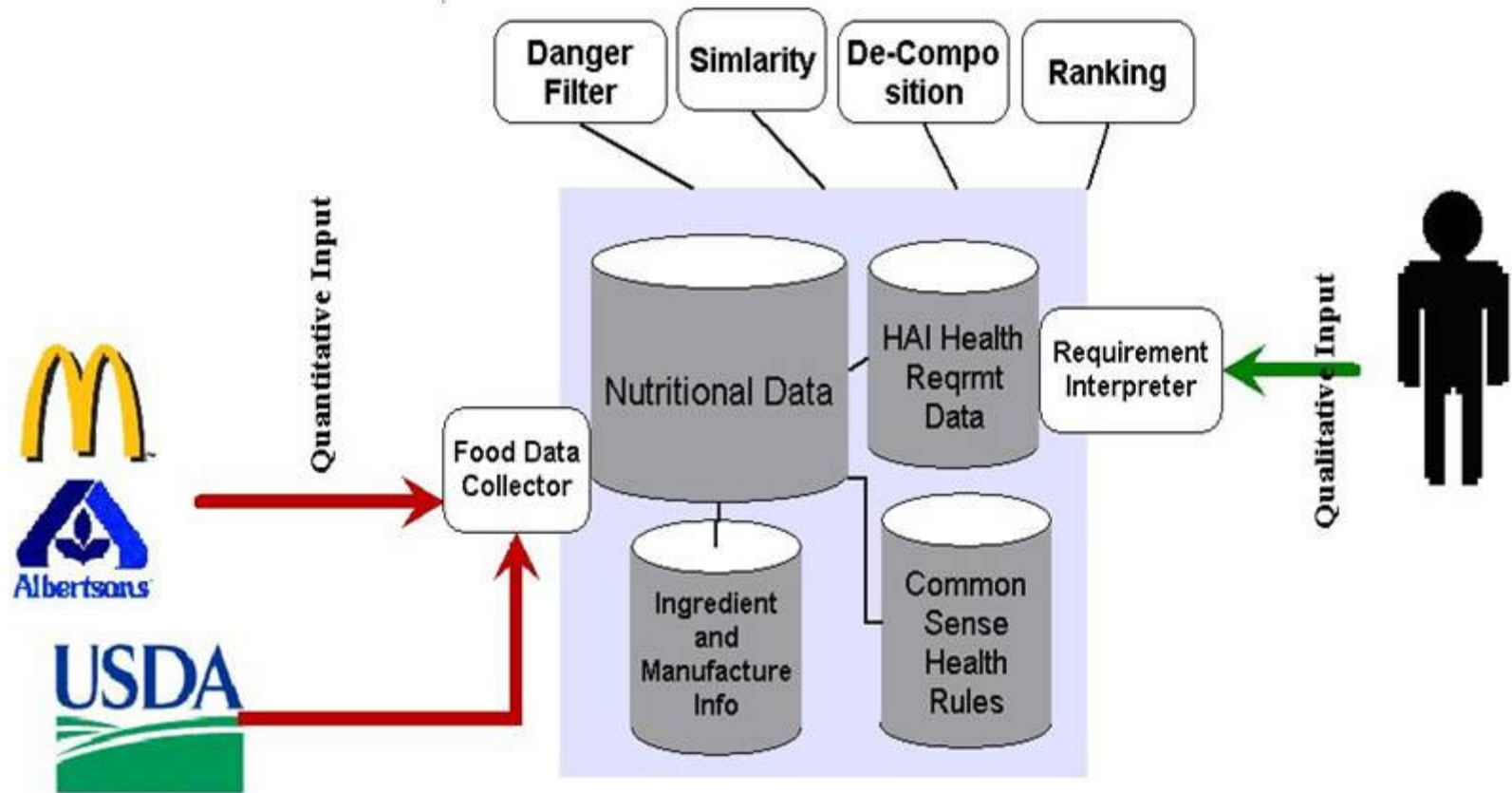
CNSE



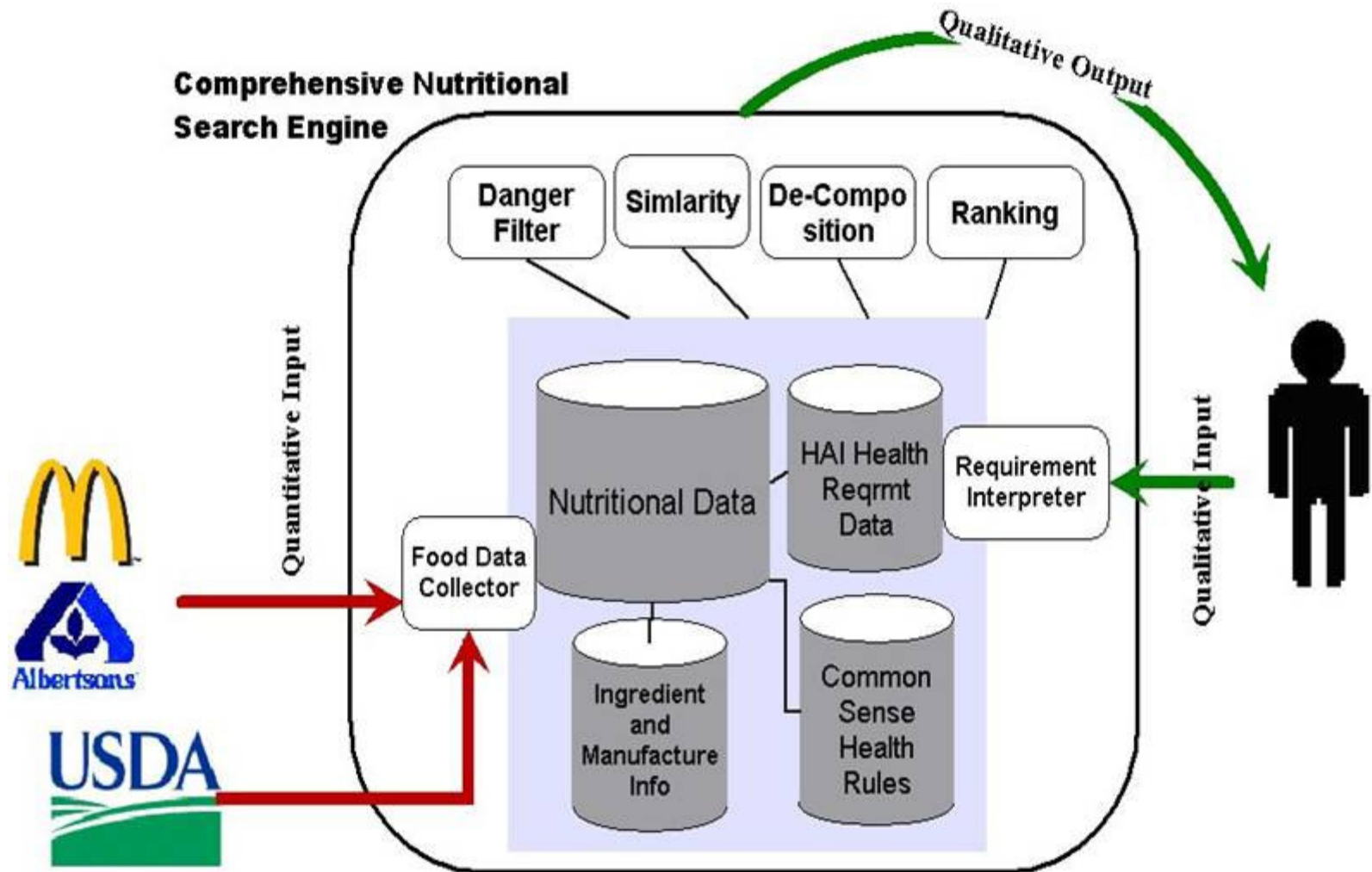
CNSE



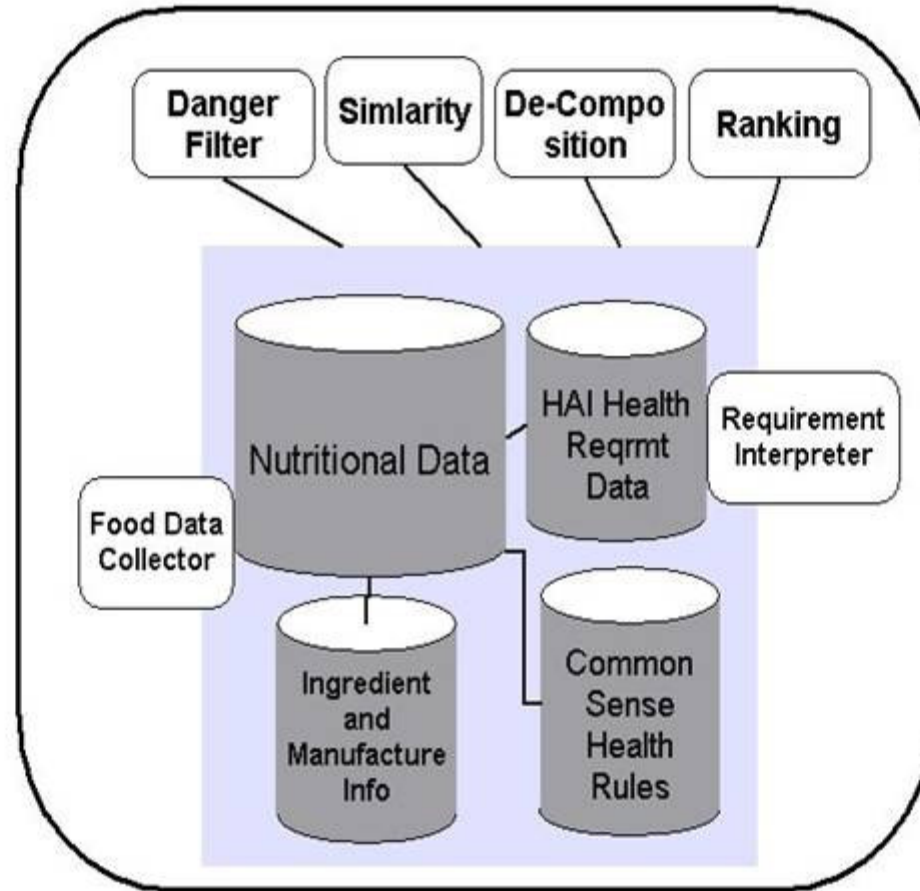
CNSE



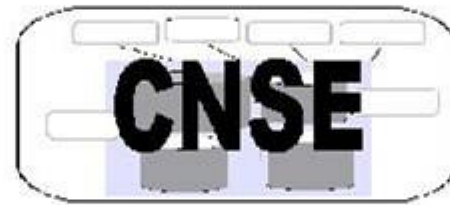
CNSE



CNSE



CNSE

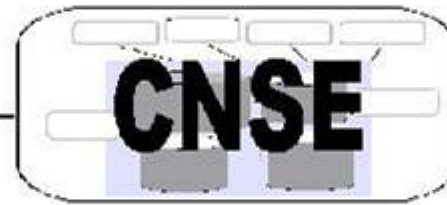


America on Diet Phase 1

**Major
Food Stores**



**Major
Restaurants**



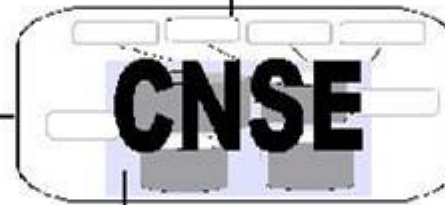
America on Diet Phase 1

**Major
Food Stores**



**Major
Restaurants**

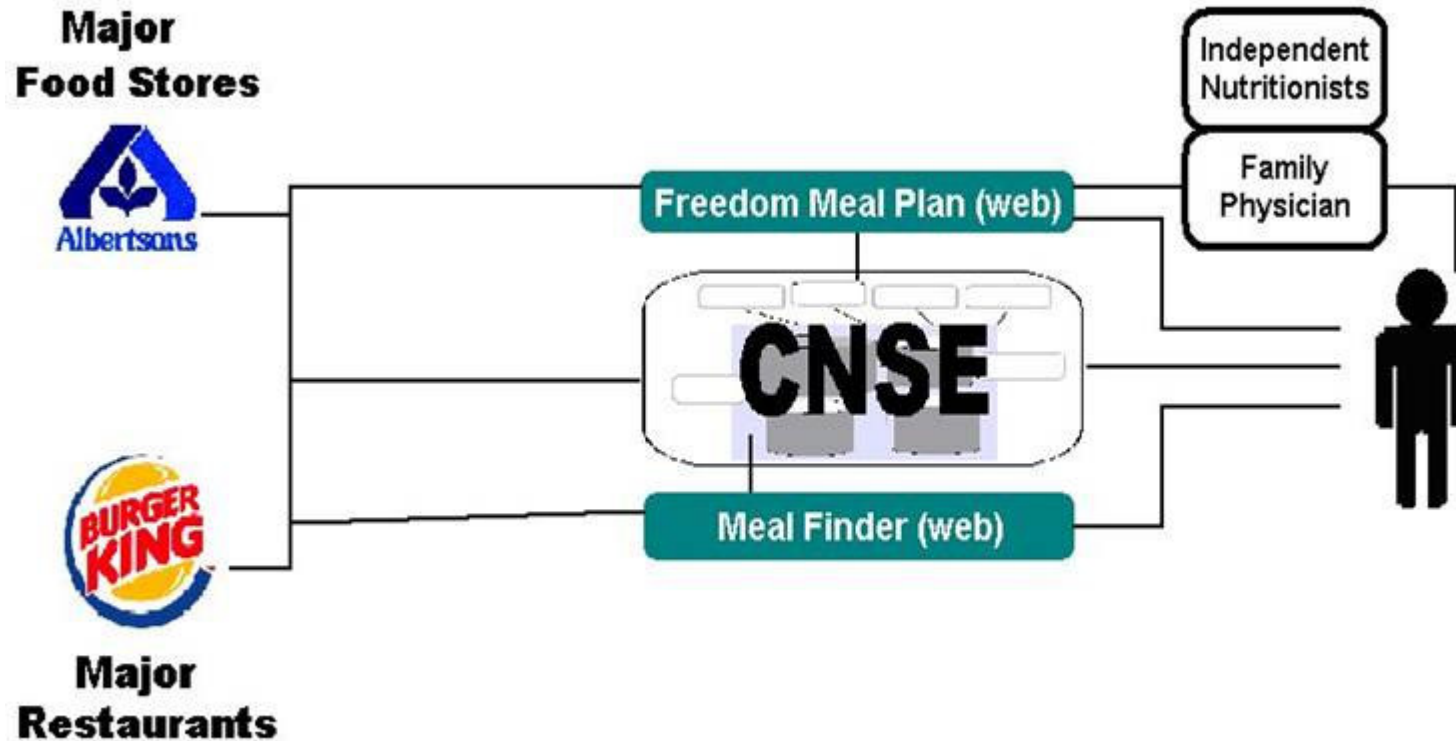
Freedom Meal Plan (web)



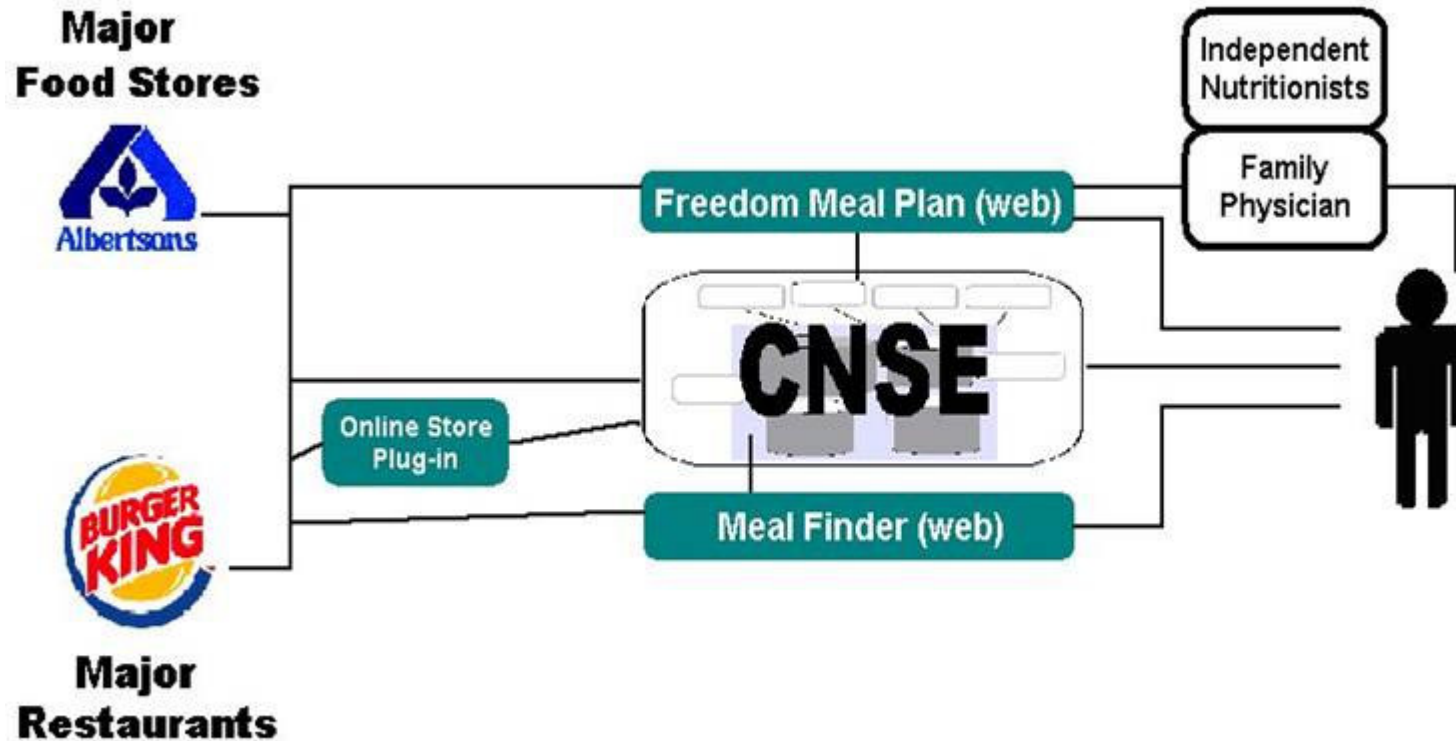
Meal Finder (web)



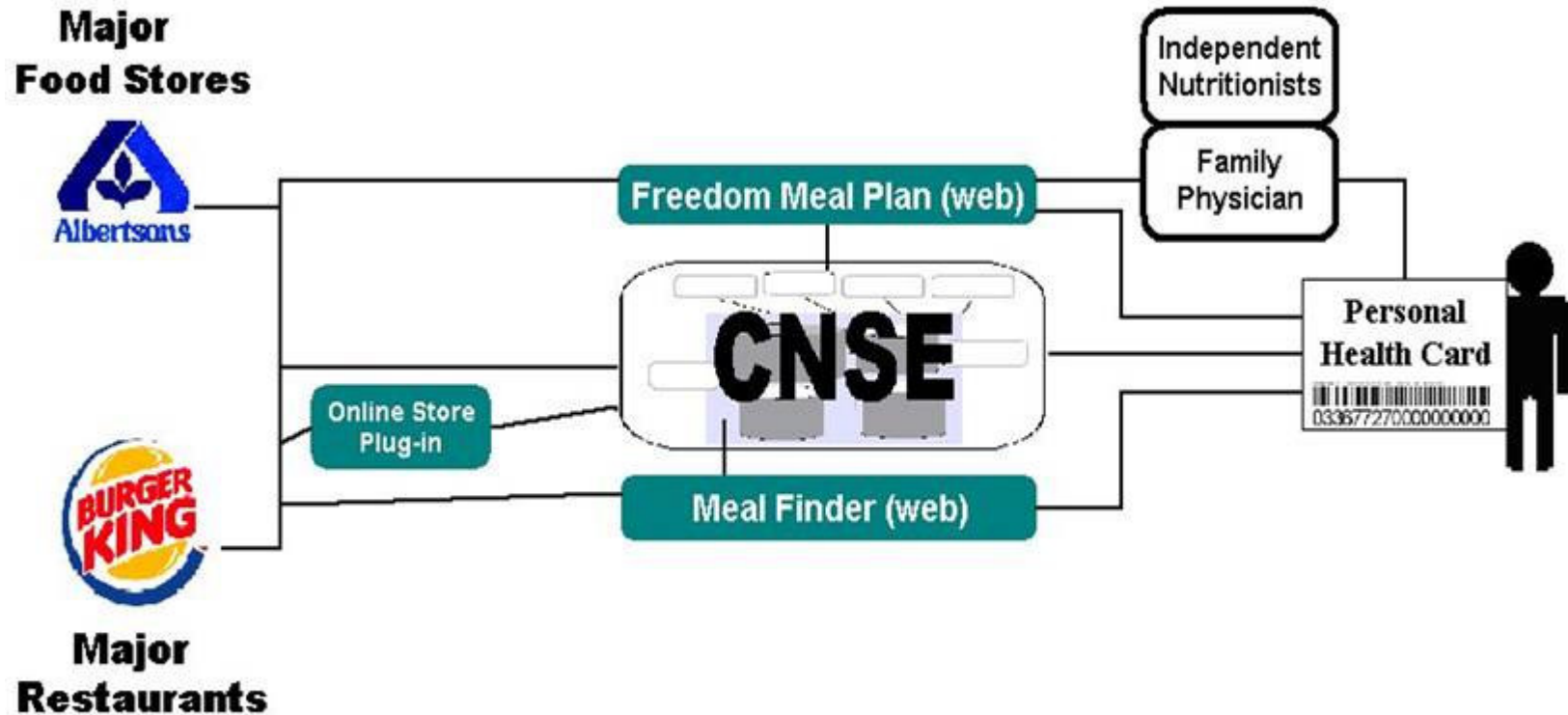
America on Diet Phase 1



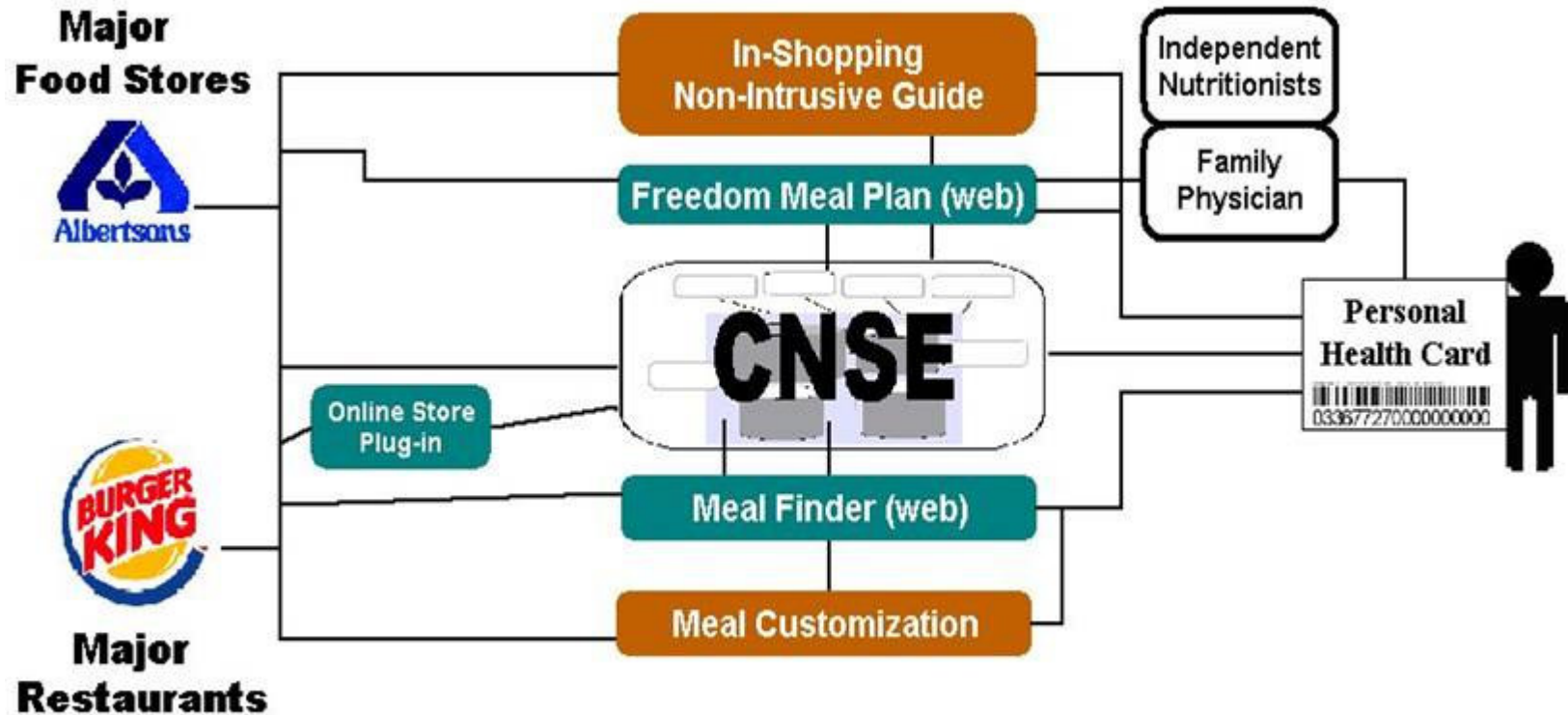
America on Diet Phase 1



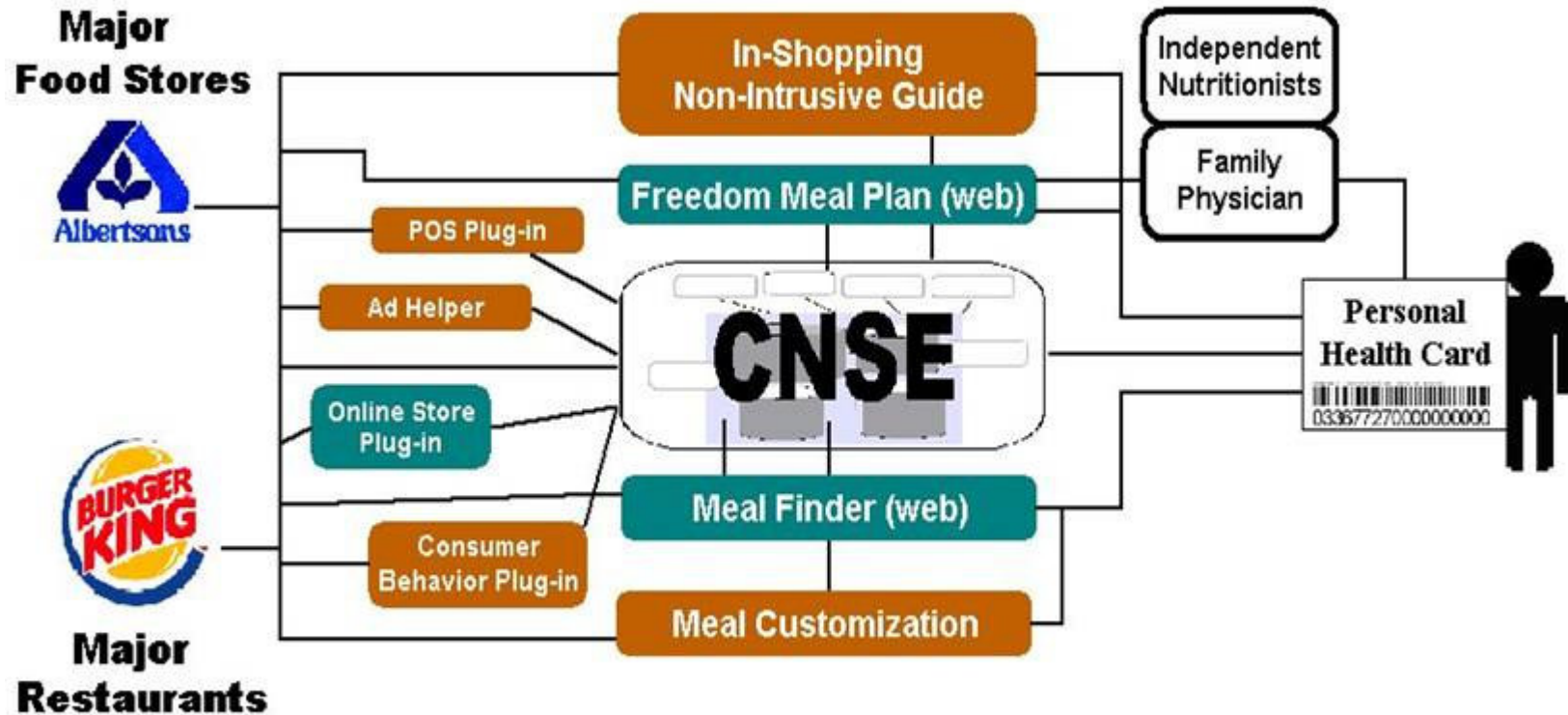
America on Diet Phase 2



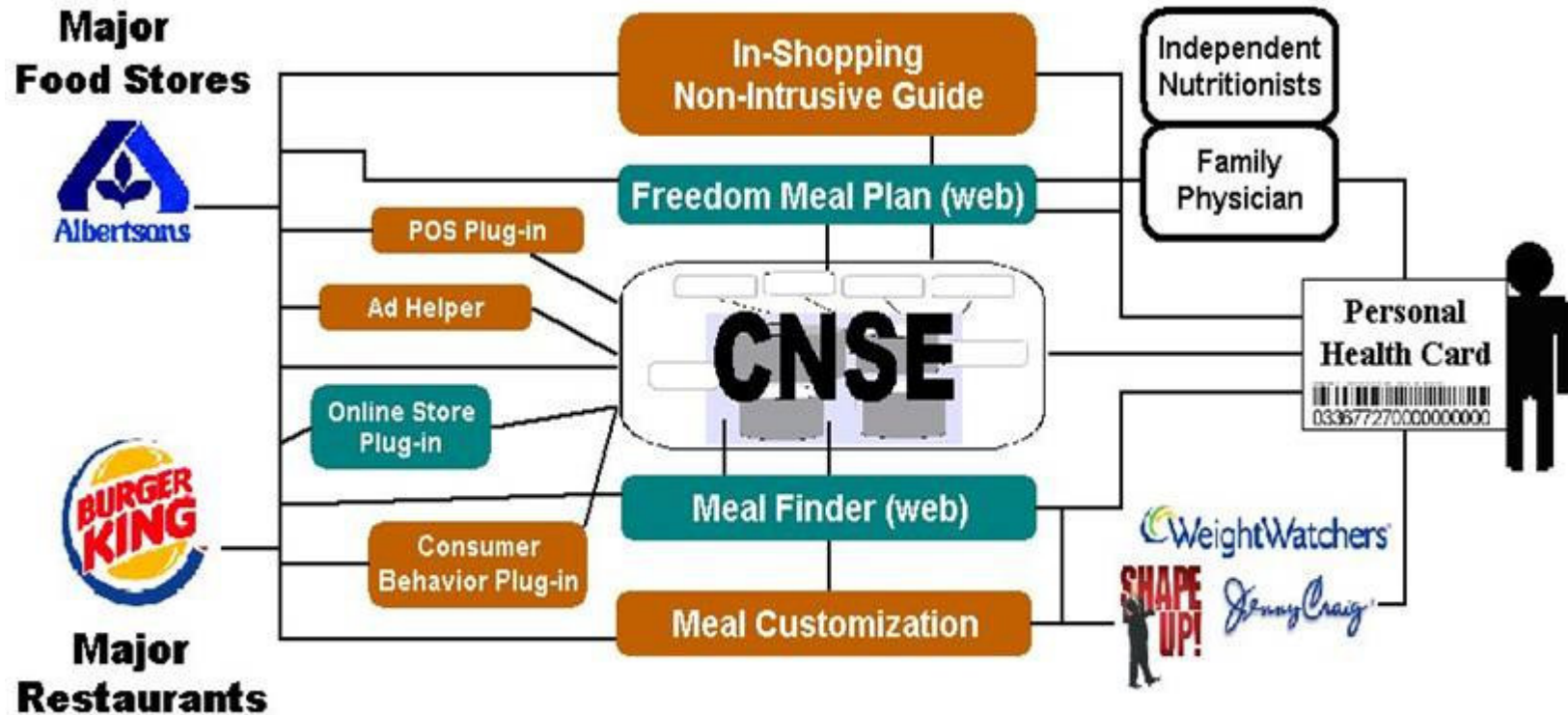
America on Diet Phase 2



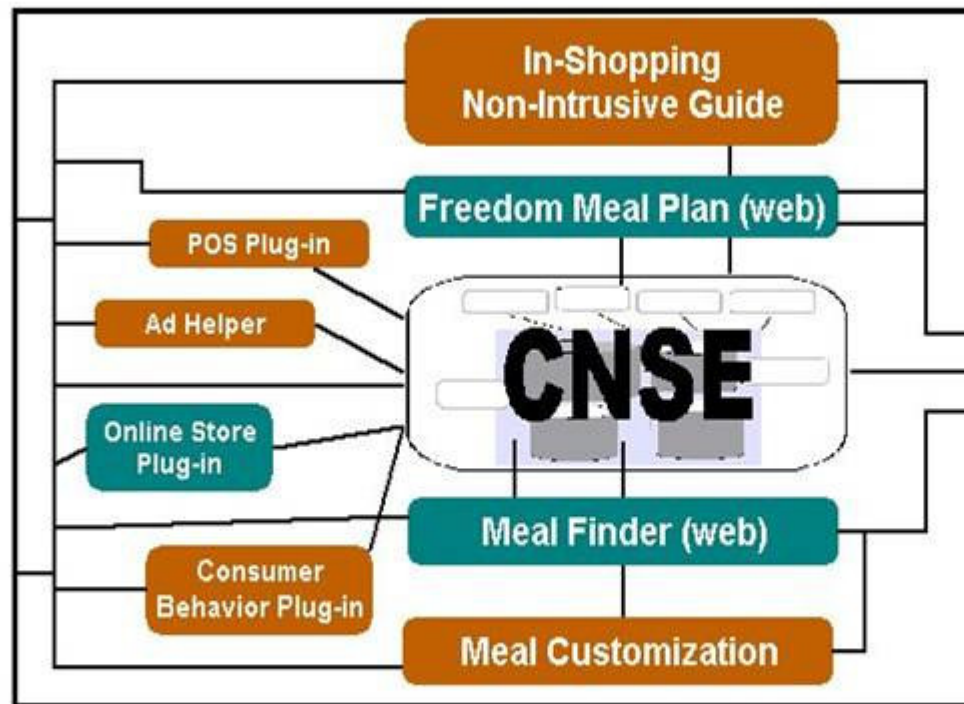
America on Diet Phase 2



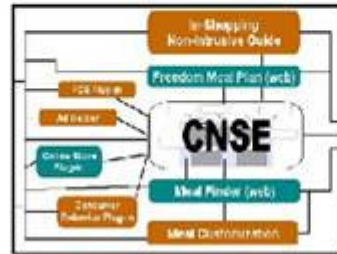
America on Diet Phase 3



America on Diet Phase 3

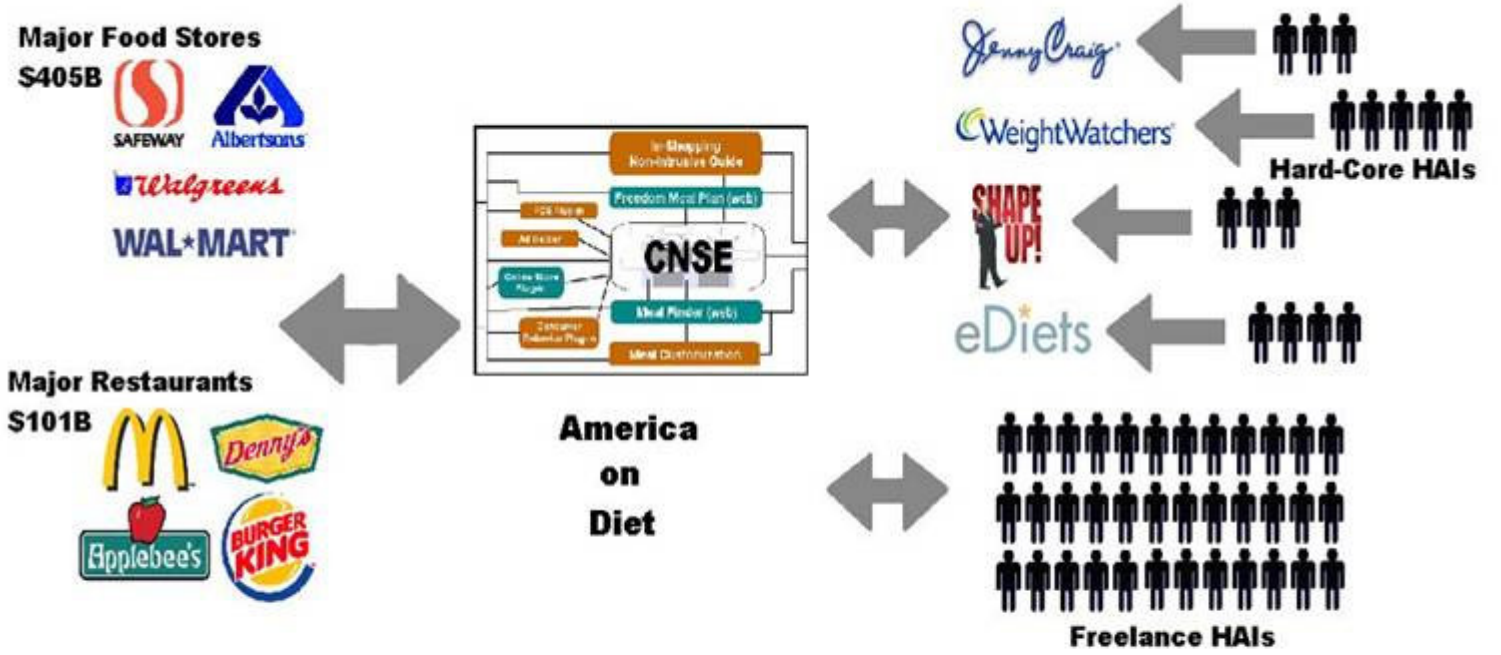


America on Diet Phase 3



**America
on
Diet**

America on Diet



\$506 billions

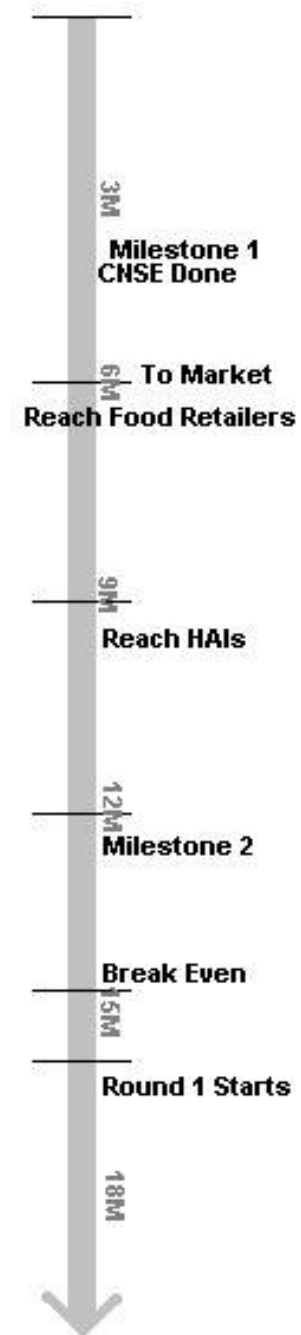
233 millions ppl

Competitive Advantages

- **First Mover** advantages
- **High Switching Cost** for Food Retailers and for Users
- Recipe of the CNSE engine
 - Ahead by at least 1 year
- Wrapped underneath **trusted brands** of Food Retailers
- The first fair exchange in the market.
 - Other big brand names already has bias.

Financial Timetables

- 5-7 months
 - Complete the prototype of Phase 1
 - Promote to customers
- 9 months
 - Complete first integration with customer
 - Revenue starts
- 12 months
 - Integration with other customers
 - Milestone 2 starts
- 18 months
 - Break even
 - Round 2 Starts
- Seed round: **\$600,000 to 800,000**



Team

- George Liu
 - Sales, Marketing, User research
- Charles Ng
 - CNSE Algorithm R&D
- Weiting Liu
 - Software Implementation



Thank You

大家發現什麼問題？

問題：

- 市場規模出來得太晚
- 有點太“卡通”
- 沒有數字
- 太注重辭彙定義
- 太注重“一步一步解釋”
- 財務超弱, 一看就知道沒經過調整

→ 還有什麼問題？

當天的狀況

- 三天前：開始期待
- 5:35pm:車子停在外面, 走進去
- 5:45pm: 帶到會議室, 我先裝筆電
- 5:47pm: 進來了, 手忙腳亂
- 6:00pm: 開始講
- 6:10pm: 對方一直在抄筆記
- 6:12pm: 第一次顯現不耐煩神色
- 6:15pm: 他不抄了, 往後靠背
- 6:18pm: 他開始看手錶
- 6:20pm: 他開始欲言又止
- 6:21pm: 他開始東看西看
- 6:22pm: 我終於講完了
- 6:30pm: 他也講完了
- 6:35pm: 我走到外面

創意簡報的
3大訣竅
與3大殺手

創意簡報3大殺手！

“一 廿一 廿爽”

- 沒有人有時間聽你一 廿一 廿解釋
- 不如放出好幾個讓它未完 廿的好奇點

三 要問題沒 廿解答

- 對創投 廿言，“我多快可以 廿收？”
- 對合作伙伴(企業) 廿言，“我 廿什麼好處？”
- 對贊助 廿言，“他 廿我帶來什麼好處？”

虛張聲勢

- “已經有其他人 廿有興趣”
- “我們還不 廿這樣!”
- “礙於 廿商業機密今天只能講到這邊”
- 講完以後, 對 廿觀眾笑

訣竅1：簡報就是一場“戲”

- 你是導演，台下是觀眾
- 這批觀眾很主觀，但也很貪婪
- 觀眾已經聽了十幾場，一年聽上百場
- 不過，對方再沒興趣，也不能跑走
- 愈短的時間限制，就愈有利，因為沒時間聽完，不必完整
- 盡量感動對方

訣竅2：對方不是最後一關！

- 只是一個接頭, 他是什麼樣的角色?
- 這場簡報要如何幫他達成目的
- 如何為其個人也帶來一些好處?

訣竅3：版面重點和你想的不同

- 版型
 - 顏色讓人“振奮”，但留多點空間，迎合大眾口味
 - Logo建議一定要出來
- 圖
 - 每頁都有圖 → OK
 - 多放商用(數字)圖表，少放象徵圖表
- 字
 - 字數比一般簡報還多（說得永遠不比看的好聽）
 - 儘量使用一些讓對方眼睛一亮的keyword

簡報的基本贏點

產品說明/定位

- 若可以的話舉例先說明, 例如“local版的eBay”, “給藝人使用的無名小站”
- 如果是特別的產品或技術, 一開始就給它一個名字 (如CNSE)

市場規模

- 數字提出來, 以及它的意義
- Total Addressable/Accessible Market
- 然後開始切分細項
- 你可以吃到多少數字?
- 一定要以數字模擬

競爭優勢

- 你為何能是少數能做出來者？
- 做出來之後有何優勢？
- 萬一有人學走，你還有優勢嗎？

營收模式與財務預測

- 至少要估**3**年的, 以標準化格式寫名總營收, 營運費用, 利潤
- 下次預計需要增資爲何時?
- 成本架構如何?
- 變動成本如何進入經濟規模?

“First 1000”

- 沒有行銷預算的情況下, 如何取得最初一千名會員?
- 如何突破“Two masses”難題?

開發時程

- 以時間線的角度, 去看整個點子從無到實現的過程, 讓觀眾可以直接想像
- 何時完成, 需要花多少人力完成
- 完成後會發生幾種狀況
- 假如完蛋, 怎麼辦?

團隊成員

- 誰在裡面？背景為何？
- 如果是顧問或兼職合作的成員，他們幫什麼？
- 誰可以信任？

應該怎麼演最好？

1. 市場規模
2. 產品定位
3. 競爭優勢
4. 開發時程
5. **First 1000**
6. 財務預測
7. 團隊成員

1. 產品說明
2. 市場規模
3. 競爭優勢
4. **First 1000**
5. 開發時程
6. 財務預測
7. 團隊成員

1. 團隊成員
2. 競爭優勢
3. 產品說明
4. 市場規模
5. **First 1000**
6. 開發時程
7. 財務預測

1. 市場規模
2. 財務預測
3. 產品定位
4. 競爭優勢
5. 開發時程
6. **First 1000**
7. 團隊成員

1. 市場規模
2. 競爭優勢
3. 產品說明
4. **First 1000**
5. 開發時程
6. 財務預測
7. 團隊成員

1. 產品說明
2. 市場規模
3. 團隊成員
4. 競爭優勢
5. 開發時程
6. **First 1000**
7. 財務預測

最後...

- 人還有點子, 是值得高興的事
- 一生中很少有這樣機會好好的講自己的點子
- 對方一定沒你了解
- 吸收精華, 功力大進
- 很多被否認的點子, 最後依然成功!

恭喜各位！



p.s. 這不是一場標準的7分鐘簡報!

Enjoy!

<http://mr6.cc>