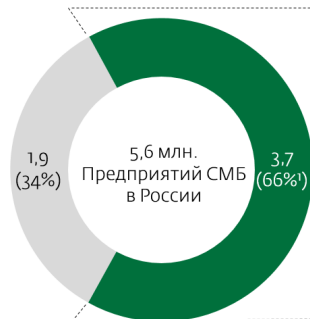


Потенциальная выручка “Деловой Среды” может составлять до **135 млн. руб. в месяц**

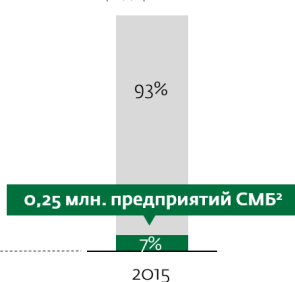
3,7 млн. предприятий СМБ
используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для “Деловой
среды” – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7%
всех предприятий СМБ



■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в
мес. средний чек¹

×



30% комиссия
посредника²

×



0,25 млн.
предприятий

**135 млн. руб. –
потенциальная
выручка “Деловой
среды”**

Источники: 1. [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_\(рынок_России\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_(рынок_России))
2. <https://alfabank.ru/press/conference/conference6/>

1

- Основная мысль
- Аргументация
- Прототипирование
- Три принципа дизайна
- Стилевое оформление

КАК ЗА ПЯТЬ ШАГОВ СДЕЛАТЬ ХОРОШИЙ КОНСАЛТИНГОВЫЙ СЛАЙД

ИВАН АФАНАСЬЕВ, ДИРЕКТОР ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ PHOENIX EDUCATION

Гипотетическая выручка от продажи облачных услуг

Количество СМБ в России (данные за 2014 г. ГСС) 5,6 млн. субъектов СМБ. Из них более 66% (по данным «Parallels»¹) используют облачные сервисы (SAAS-продукты, представленные на сайте «ДС»).

1. [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_\(рынок_России\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_(рынок_России))
2. <https://alfabank.ru/press/conference/conference6/>
3. <http://new.opora.ru/news/federal/322-v-rossii-kredituetsya-menee-30-predprinimatelej>

Около 3,7млн. Субъектов-пользователей SAAS-приложений

Используя свой основной бизнес (7%² от всего рынка кредитования СМБ³), Сбербанк способен изначально занять до 3-5% рынка

При средней цене в 1800 руб.¹ «полного пакета» приложений в месяц и учете, что Сбербанк является лишь распространителем (до 30% от стоимости самого продукта) потенциальная выручка в месяц - **135 млн. рублей**

ШАГ 1

ОСНОВНАЯ МЫСЛЬ



Потенциальная выручка “Деловой Среды” может составлять до 135 млн. руб. в месяц




1. Формулируем и пишем
основную мысль

ШАГ 2

АРГУМЕНТАЦИЯ




Потенциальная выручка “Деловой Среды” может составлять до 135 млн. руб. в месяц



1. Формулируем и пишем основную мысль

- В России 3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS
- Потенциальный рынок для “Деловой Среды” – 0,25 млн. предприятий СМБ
- Поэтому, 135 млн. руб. – потенциальная выручка “Деловой среды”



2. Проводим аргументацию основной мысли

Потенциальная выручка “Деловой Среды” может составлять до 135 млн. руб. в месяц

- **В России 3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS**


- В России 5,6 млн. предприятий СМБ
- 66% предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

- **Потенциальный рынок для “Деловой Среды” – 0,25 млн. предприятий СМБ**


- В России 3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS
- Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ

- **Поэтому, 135 млн. руб. – потенциальная выручка “Деловой среды”**


- Потенциальный рынок для “Деловой Среды” – 0,25 млн. предприятий СМБ
- Выручка с одного предприятия 1 800 руб в месяц
- Комиссия посредника – 30%



1. Формулируем и пишем основную мысль



2. Проводим аргументацию основной мысли



3. Еще на уровень детализируем аргументы

1. Месседж

ная выручка “Деловой Среды” может составлять до 135 млн. руб. в месяц

2. Подмесседж

предприятий СМБ используют SAAS

3. Факты, тезисы

В России 5,6 млн. предприятий СМБ

ий СМБ используют SAAS в 2015 году

▪ Потенциальный рынок для “Деловой Среды” – 0,25 млн. предприятий СМБ

- В России 3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS
- Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ

▪ Поэтому, 135 млн. руб. – потенциальная выручка “Деловой среды”

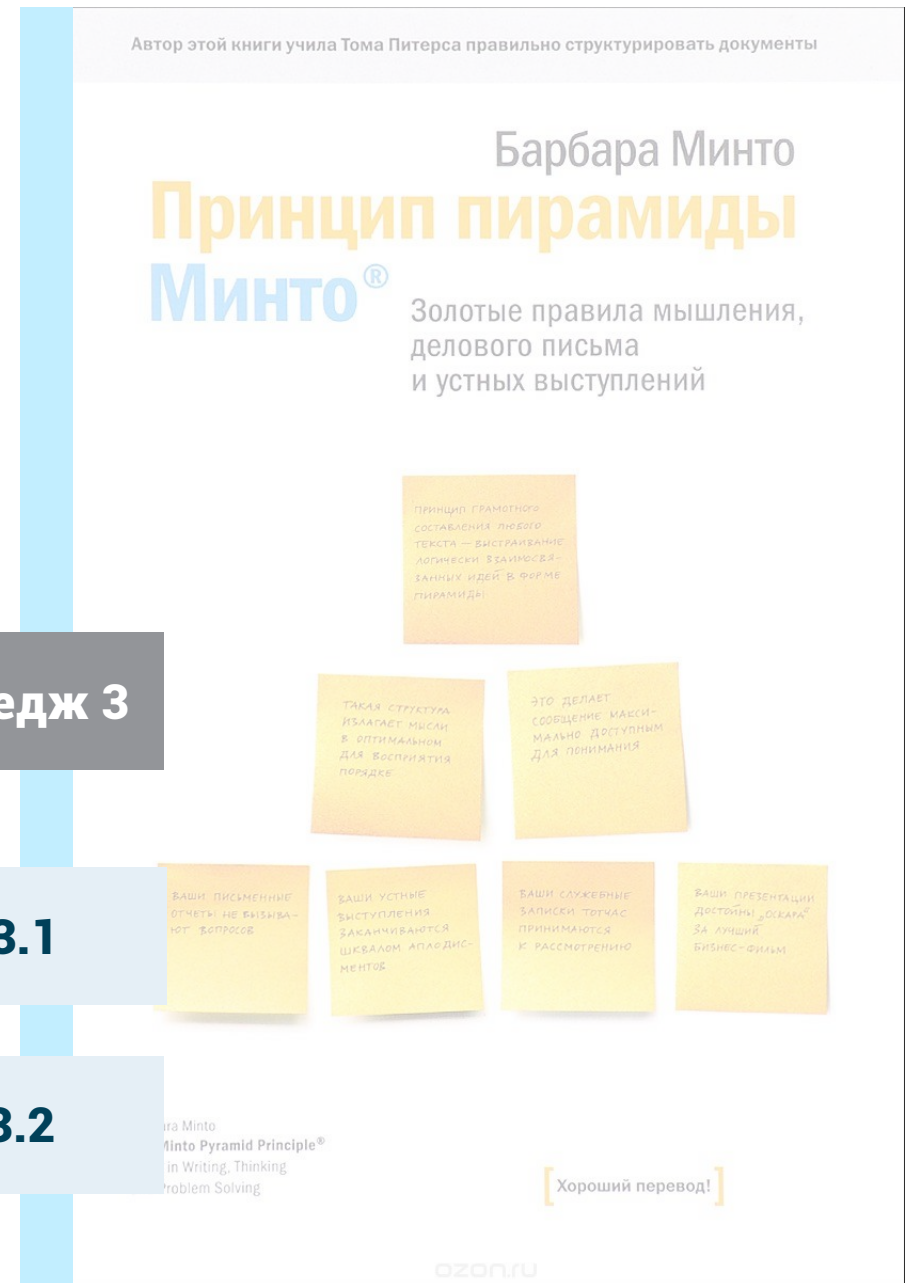
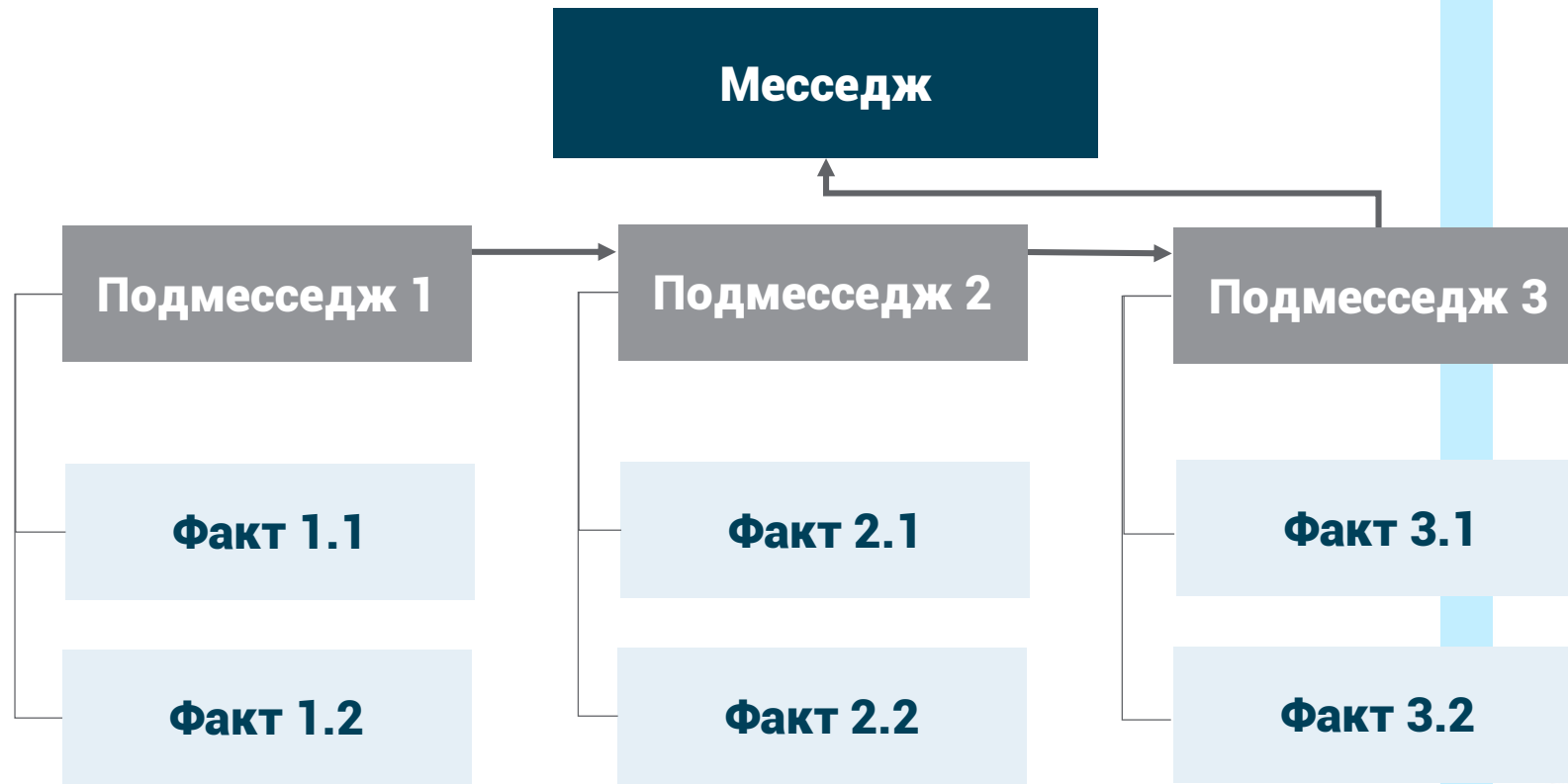
- Потенциальный рынок для “Деловой Среды” – 0,25 млн. предприятий СМБ
- Выручка с одного предприятия 1 800 руб в месяц
- Комиссия посредника – 30%

1. Формулируем и пишем основную мысль

2. Проводим аргументацию основной мысли

3. Еще на уровень детализируем аргументы

ДРУГОЙ ВЗГЛЯД НА ЛОГИЧЕСКУЮ СТРУКТУРУ СЛАЙДА



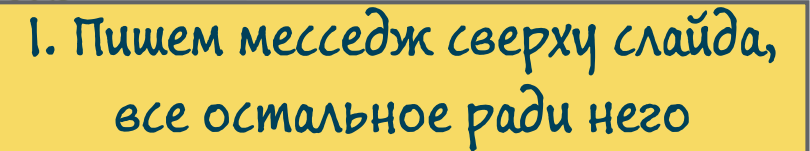
ШАГ 3

ПРОТОТИПИРОВАНИЕ



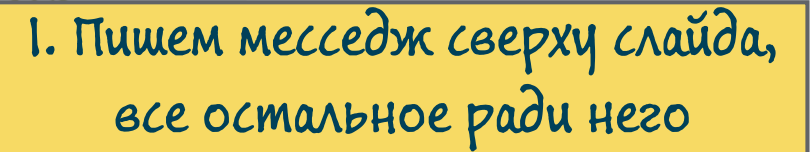
Ваш чистый лист бумаги

Потенциальная выручка "Деловой Среды"
может составлять до 135 млн. руб. в месяц



1. Пишем месседж сверху слайда,
все остальное ради него

Потенциальная выручка "Деловой Среды"
может составлять до 135 млн. руб. в месяц



1. Пишем месседж сверху слайда,
все остальное ради него

Доказательство

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц

3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" – 0,25 млн. предприятий МСБ

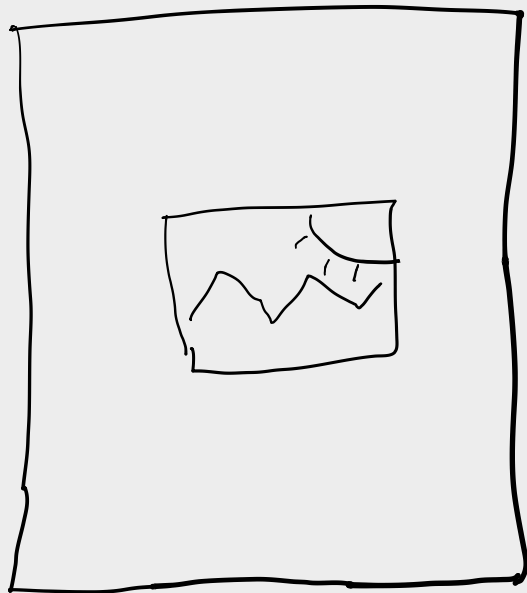
135 млн. руб. – потенциальная выручка "Деловой среды"

1. Пишем месседж сверху слайда, все остальное ради него

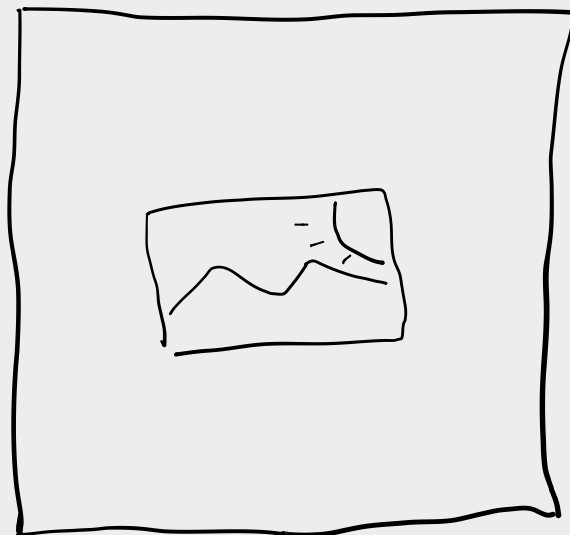
2. Прописываем подмесседжи

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц

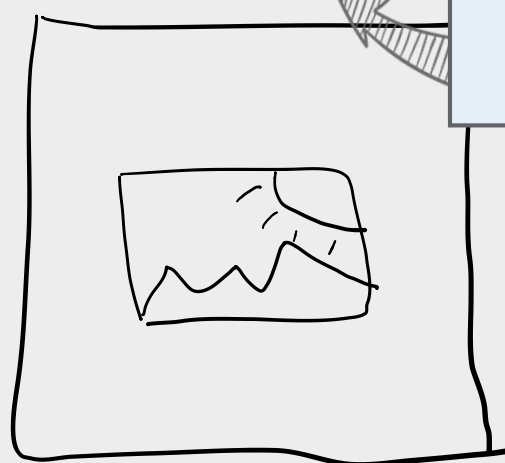
3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году



Потенциальный рынок для "Деловой среды" - 0,25 млн. предприятий МСБ



135 млн. руб. - потенциальная выручка "Деловой среды"

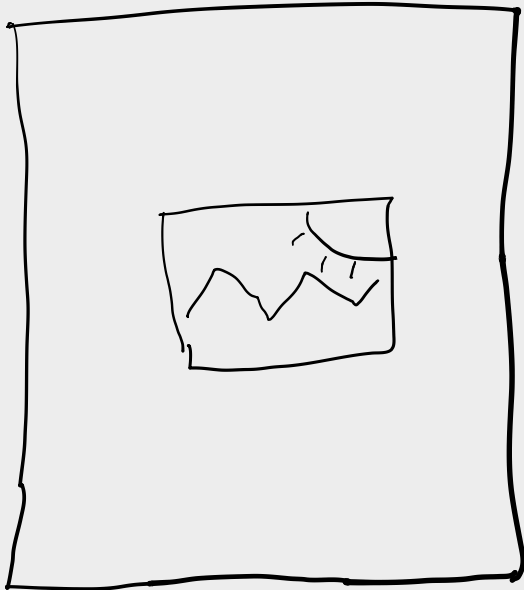


1. Пишем месседж сверху слайда, все остальное ради него

2. Прописываем подмесседжи

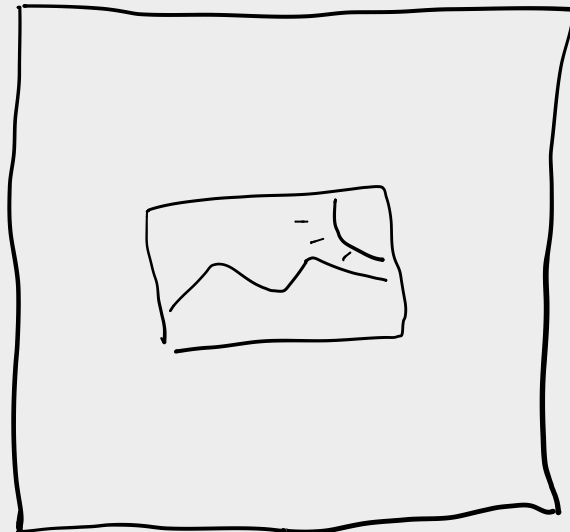
Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц

3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году



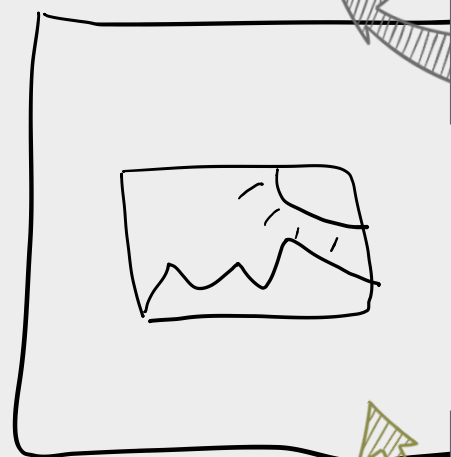
- В России 5,6 млн. предприятий СМБ
- 66% предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" – 0,25 млн. предприятий МСБ



- В России 3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS
- Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ

135 млн. руб. – потенциальная выручка "Деловой среды"



- Потенциальный рынок для "Деловой Среды" – 0,25 млн. предприятий СМБ
- Выручка с одного предприятия 1 800 руб в месяц
- Комиссия посредника – 30%

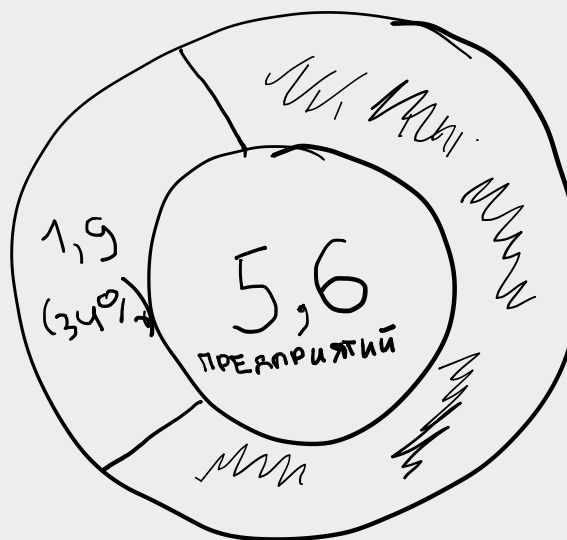
1. Пишем месседж сверху слайда, все остальное ради него

2. Прописываем подмесседжи

3. Трансформируем тезисы в визуализацию

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц

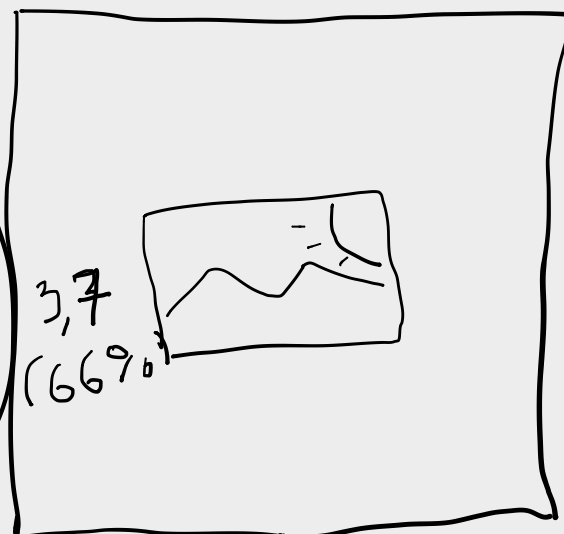
3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году



ПОЛЬЗУЮТСЯ SAAS

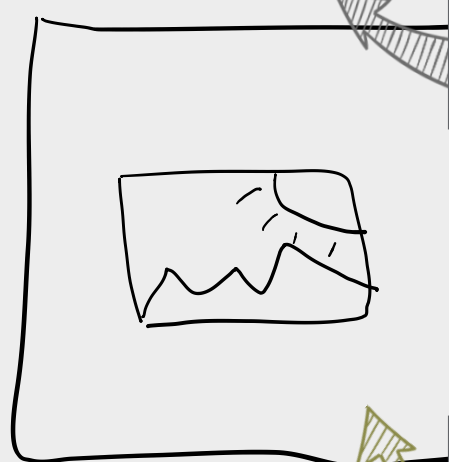
НЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ SAAS

Потенциальный рынок для "Деловой среды" - 0,25 млн. предприятий МСБ



- В России 3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS
- Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ

135 млн. руб. - потенциальная выручка "Деловой среды"



- Потенциальный рынок для "Деловой Среды" - 0,25 млн. предприятий СМБ
- Выручка с одного предприятия 1 800 руб в месяц
- Комиссия посредника - 30%

1. Пишем месседж сверху слайда, все остальное ради него

2. Прописываем подмесседжи

3. Трансформируем тезисы в визуализацию

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц

3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

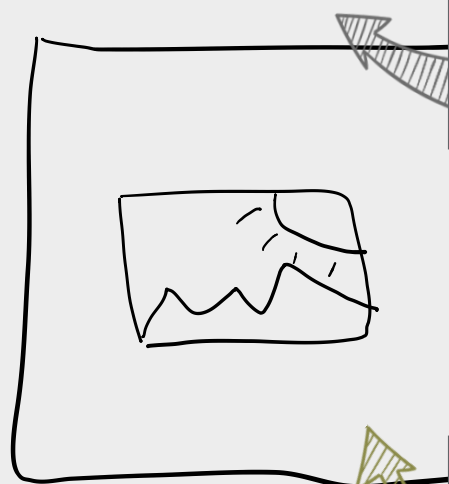
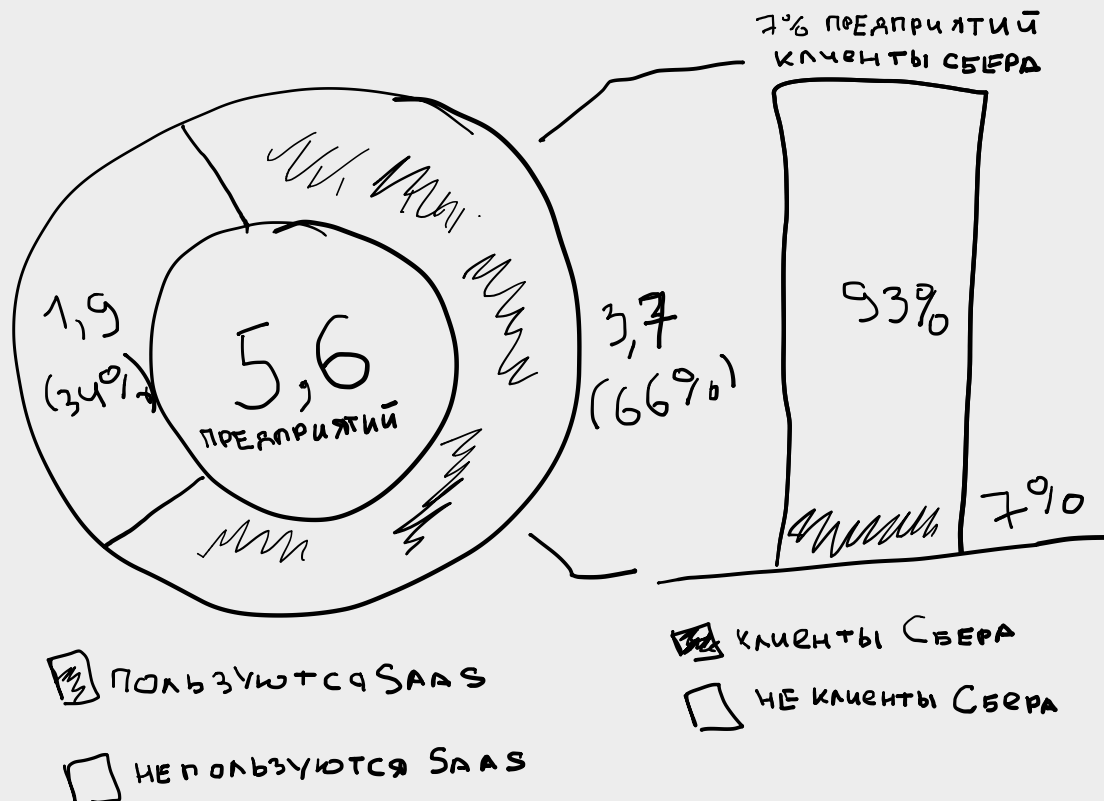
Потенциальный рынок для "Деловой среды" - 0,25 млн. предприятий МСБ

135 млн. руб. - потенциальная выручка "Деловой среды"

1. Пишем месседж сверху слайда, все остальное ради него

2. Прописываем подмесседжи

3. Трансформируем тезисы в визуализацию



- Потенциальный рынок для "Деловой Среды" - 0,25 млн. предприятий СМБ
- Выручка с одного предприятия 1 800 руб в месяц
- Комиссия посредника - 30%

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц

3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

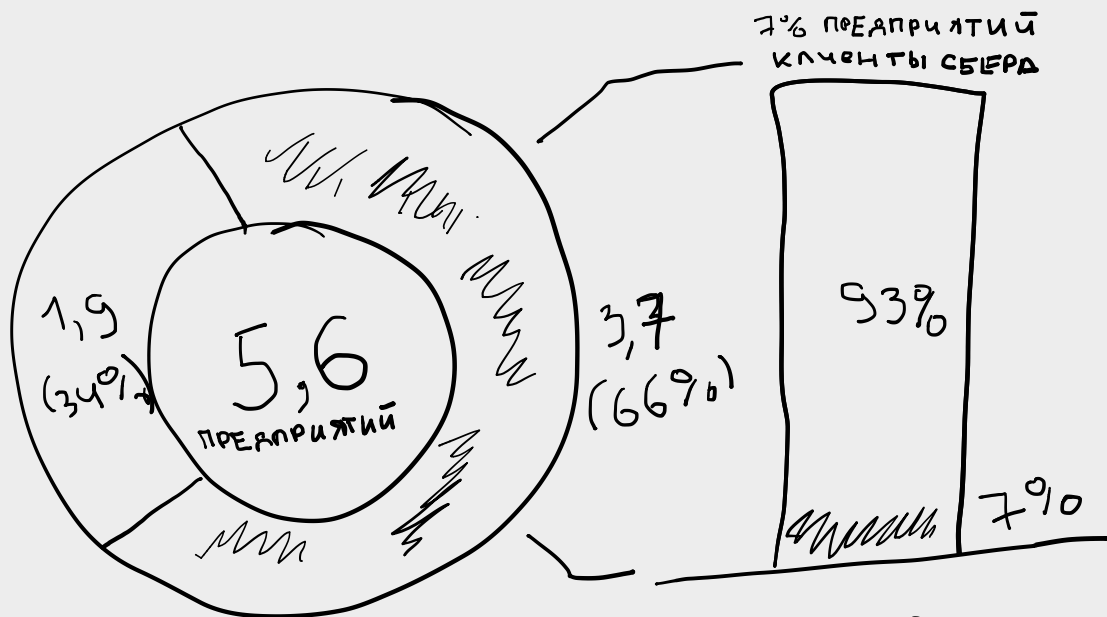
Потенциальный рынок для "Деловой среды" - 0,25 млн. предприятий МСБ

135 млн. руб. - потенциальная выручка "Деловой среды"

1. Пишем месседж сверху слайда, все остальное ради него

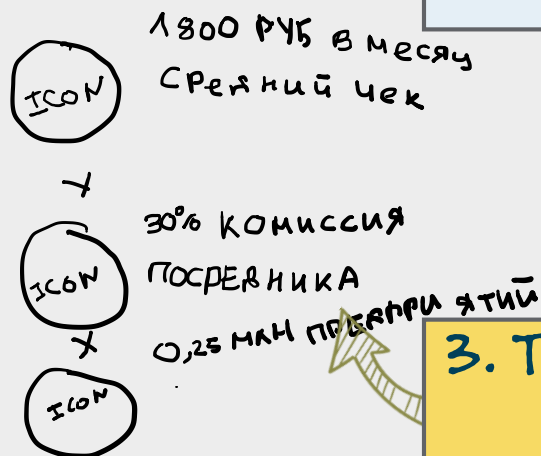
2. Прописываем подмесседжи

3. Трансформируем тезисы в визуализацию



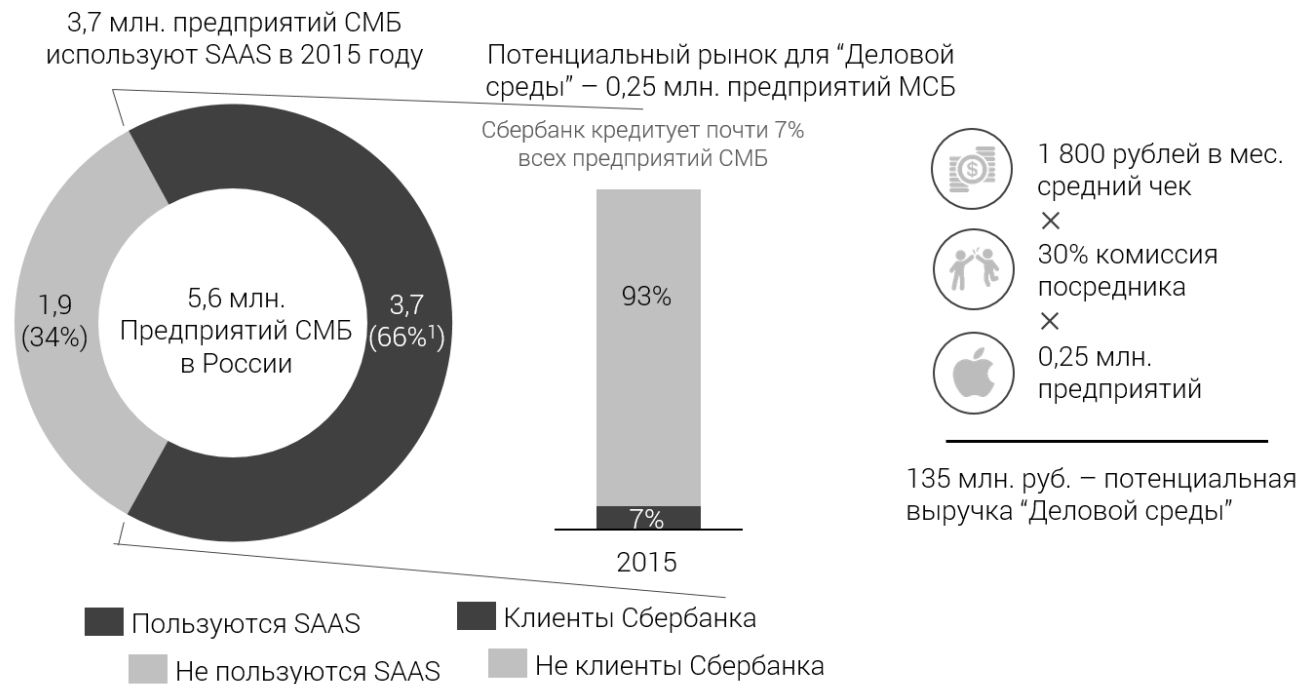
ПОЛЬЗУЮТСЯ SAAS
 НЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ SAAS

КЛИЕНТЫ СБЕРА
 НЕ КЛИЕНТЫ СБЕРА



135 млн руб
ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ
ВЫРУЧКА "ДЕЛОВОЙ
СРЕДЫ"

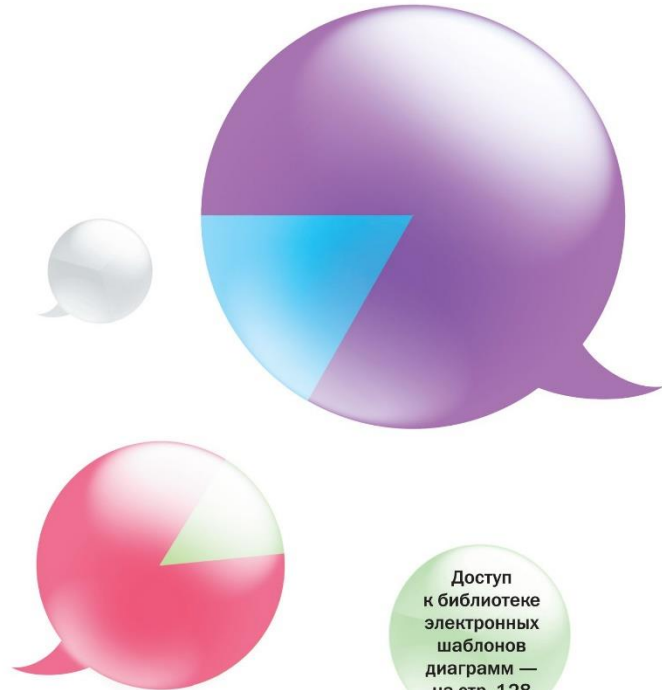
Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц



Джин Желязны

Говори на языке диаграмм

Пособие по визуальным коммуникациям



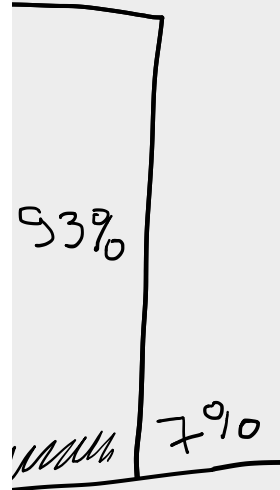
Доступ к библиотеке электронных шаблонов диаграмм — на стр. 128

[Хороший перевод!]

«Деловой среды»

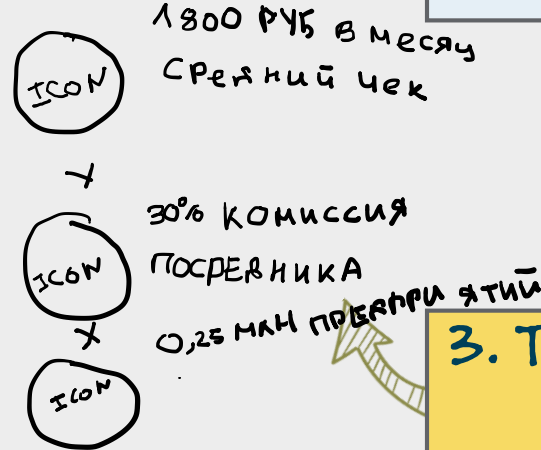
млн. руб. в месяц

для «Деловой среды»
Прямой МСБ
ЮЕДпри ятий
аенты СБЕРА



аенты СБЕРА
аенты СБЕРА

135 млн. руб. — потенциальная
выручка «Деловой среды»



135 млн руб
ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ
ВЫРУЧКА «ДЕЛОВОЙ
СРЕДЫ»

1. Пишем месседж сверху слайда,
все остальное ради него

2. Прописываем
подмесседжи

3. Трансформируем тезисы
в визуализацию

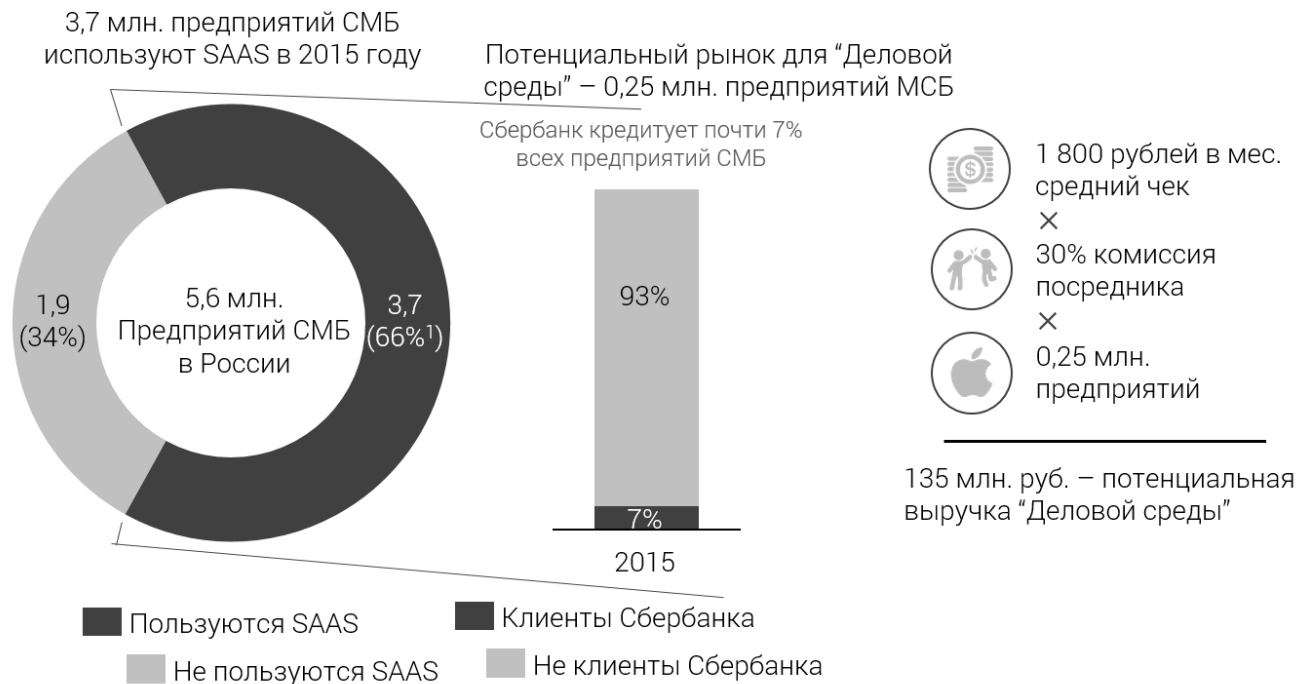
ШАГ 4

ТРИ ПРИНЦИПА ДИЗАЙНА



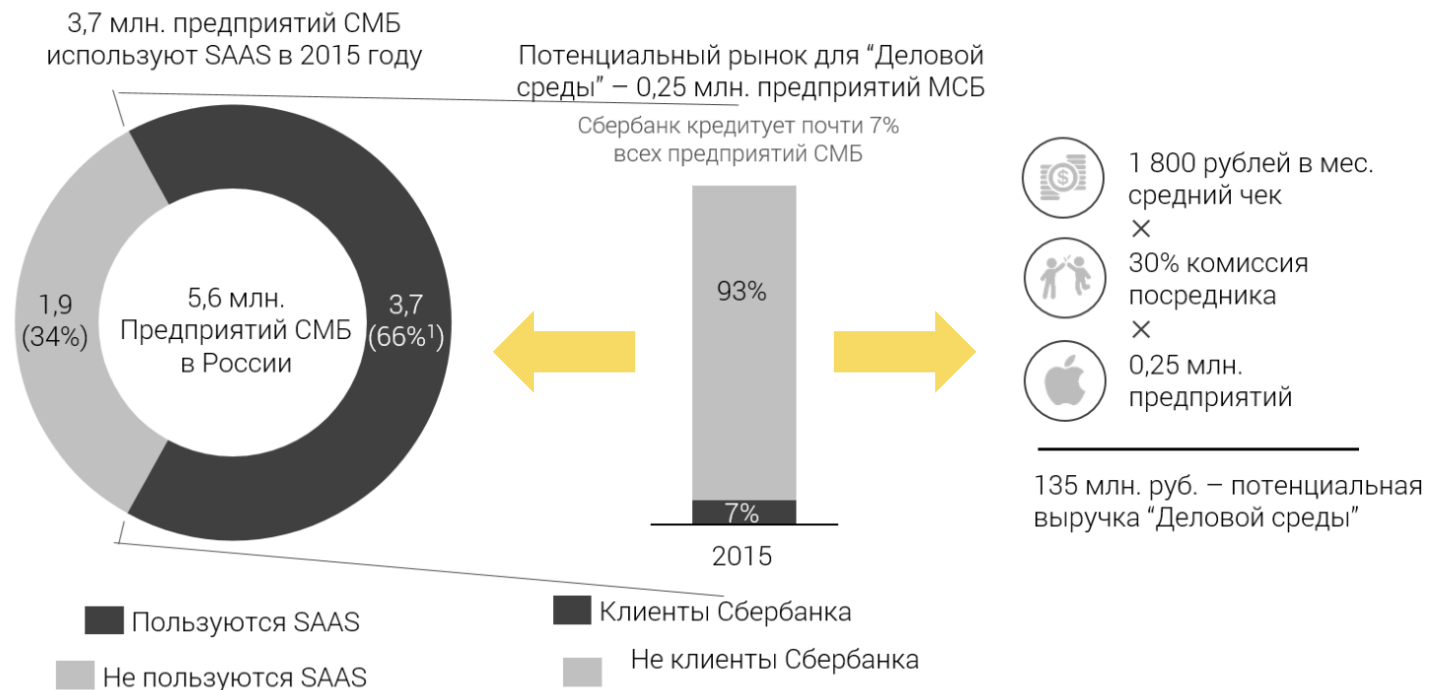
Принцип приближенности:
разные смысловые объекты
подальше друг от друга

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц



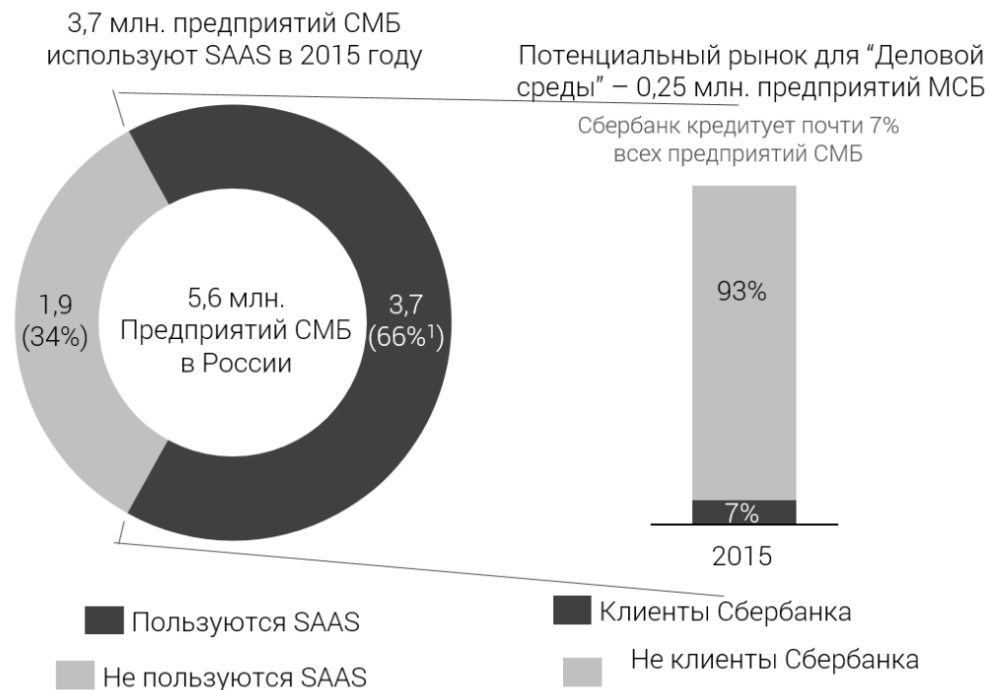
Принцип приближенности:
разные смысловые объекты
подальше друг от друга

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц



Принцип приближенности:
разные смысловые объекты
подальше друг от друга

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц



1 800 рублей в мес.
средний чек
×



30% комиссия
посредника
×



0,25 млн.
предприятий

135 млн. руб. – потенциальная
выручка "Деловой среды"



Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц

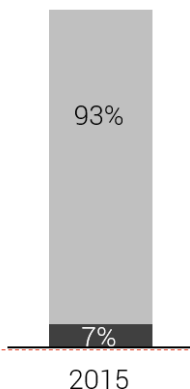
3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ



■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в средний чек¹

×



30% комиссия посредника¹

×



0,25 млн. предприятий

135 млн. руб. – потенциальная выручка "Деловой среды"

Принцип приближенности:
разные смысловые объекты
подальше друг от друга

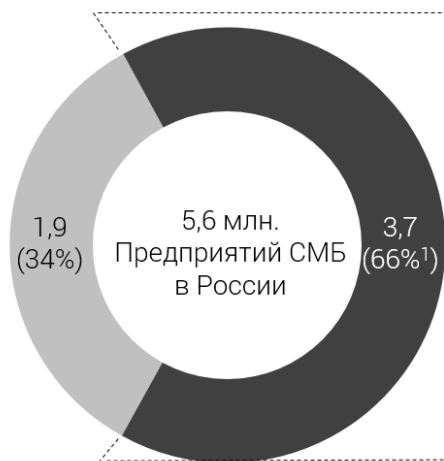
Принцип выравнивания:
никакой объект не должен
занимать случайное место



Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц

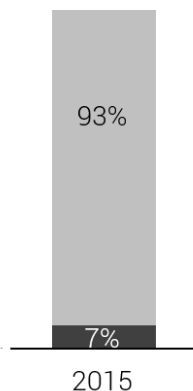
3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ



■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в средний чек¹
×



30% комиссия посредника¹
×



0,25 млн. предприятий

135 млн. руб. – потенциальная выручка "Деловой среды"

Принцип приближенности:
разные смысловые объекты
подальше друг от друга

Принцип выравнивания:
никакой объект не должен
занимать случайное место

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до **135 млн. руб. в месяц**

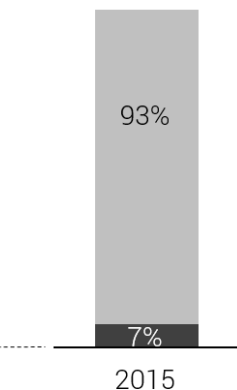
3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ



■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в средний чек¹
×



30% комиссия посредника¹
×



0,25 млн. предприятий

135 млн. руб. – потенциальная выручка "Деловой среды"

Принцип приближенности:
разные смысловые объекты
подальше друг от друга

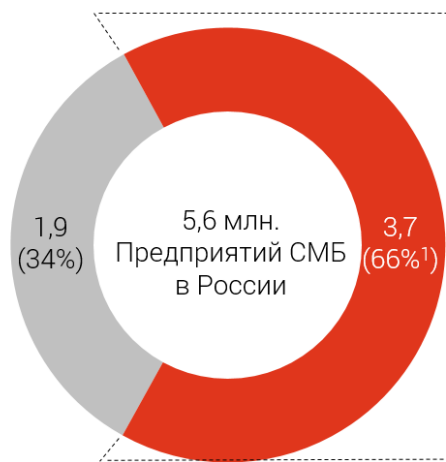
Принцип выравнивания:
никакой объект не должен
занимать случайное место

Принцип контраста:
разные по уровню важности
элементы должны отличаться
друг от друга

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до **135 млн. руб. в месяц**

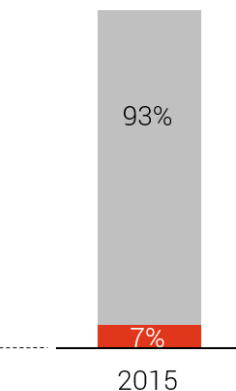
3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ



■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в средний чек¹

×



30% комиссия посредника¹

×



0,25 млн. предприятий

135 млн. руб. – потенциальная выручка "Деловой среды"

Принцип приближенности:
разные смысловые объекты
подальше друг от друга

Принцип выравнивания:
никакой объект не должен
занимать случайное место

Принцип контраста:
разные по уровню важности
элементы должны отличаться
друг от друга

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до **135 млн. руб. в месяц**

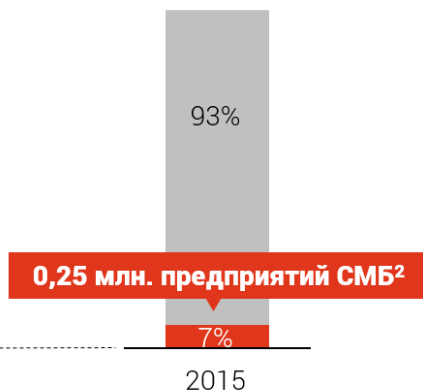
3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ



0,25 млн. предприятий СМБ²

■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в М
средний чек¹

×



30% комиссия
посредника¹

×



0,25 млн.
предприятий

135 млн. руб. –
потенциальная
выручка "Деловой
среды"

Принцип приближенности:
разные смысловые объекты
подальше друг от друга

Принцип выравнивания:
никакой объект не должен
занимать случайное место

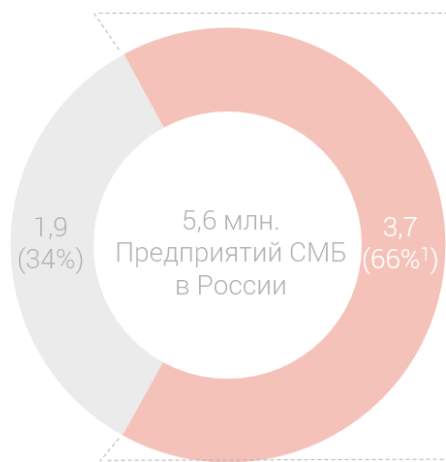
Принцип контраста:
разные по уровню важности
элементы должны отличаться
друг от друга

Источники: 1. [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_\(рынок_России\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_(рынок_России))
2. <https://alfabank.ru/press/conference/conference6/>

Потенциальная выручка может составлять до

3,7 млн. предприятий СМБ
используют SAAS в 2015 году

Потенциальн
среды" – 0,25



Пользуются SAAS
Не пользуются SAAS

Сбербан
всех



Принцип приближенности:
разные смысловые объекты
подальше друг от друга

Принцип выравнивания:
никакой объект не должен
занимать случайное место

Принцип контраста:
разные по уровню важности
элементы должны отличаться
друг от друга



ШАГ 5

СТИЛЕВОЕ ОФОРМЛЕНИЕ





СБЕРБАНК

Brand Book есть почти у
каждой крупной компании в
открытом доступе!

Руководство по Фирменному Стилю

3.00 Корпоративный Визуальный Язык

3.02 Цвет

Основная цветовая палитра

Основная палитра играет важнейшую роль в цветовом восприятии Бренда.

Бренд Сбербанка всегда был «зеленым», и новая цветовая палитра продолжает эту традицию. В этом залог узнаваемости и отражение стабильности, надежности и доверия — ставших неотъемлемыми свойствами, с которыми ассоциируется самый уважаемый Банк России, дольше всех присутствующий на рынке.

Цветовая палитра была оптимизирована и расширена ради лучшего отражения позиционирования Бренда за счет следующих моментов:

- солнечный свет как метафора позитивной силы, меняющей жизни людей к лучшему
- добавление градаций цвета как символа перемен и поступательного движения вперед

Оттенки зеленого в основной цветовой палитре должны всегда быть основным цветовым акцентом — сочный зеленый цвет с оттенком солнечного света.

Для наиболее точного и стабильного воспроизведения цвета следует использовать смесевые краски системы PANTONE везде, где возможно.

Градиент может быть использован как фоновый элемент для логотипа при применении в печатных материалах. В таких случаях предпочтительно использование градиента одноцветному фону.

Для задания градиентов следует использовать модели CMYK или RGB, т.к. возможности работы с градациями на основе красок PANTONE ограничены.

Основная цветовая палитра

Цвет	PANTONE	CMYK	RGB
Темно-зеленый	PMS 349	100.0.91.42	0.112.60
Зеленый	PMS 363	68.0.100.24	67.150.57
Светло-зеленый	PMS 368	56.0.99.0	125.194.68
Нежно-зеленый	PMS 367	32.0.59.0	179.216.140
Желто-зеленый	PMS 381	20.0.91.0	214.224.62

Градация 1



Градация 2



Градация 3



Brand Book есть почти у каждой крупной компании в открытом доступе!

Копируем цвета...

**3.00 Корпоративный
Визуальный Язык**
3.03 Типографика

Основная гарнитура

Выбор шрифта играет важную роль в позиционировании, отражая характер Бренда и передавая настроение и тональность его коммуникаций.

Семейство шрифтов Fedra было выбрано для Сбербанка благодаря таким чертам как легкость, простота при считывании, динамичность.

Основная гарнитура Fedra Serif Pro LF используется следующим образом:
– Fedra Serif Pro LF Bold — для основных заголовков
– Fedra Serif Pro LF Medium — для второстепенных заголовков

Fedra Pro LF содержит наборы символов кириллицы, латиницы, греческого алфавита и вспомогательных знаков.

Везде должны использоваться стандартные (маюскульные/выровненные) цифры. Минускульные цифры ("прыгающие", с выносными элементами) в коммуникациях Сбербанка никогда не используются.

**Основная гарнитура
Fedra Serif Pro LF**

Основные заголовки

Жирный шрифт

Fedra Serif Pro LF Bold

**абвгдеёжзийклмнопрсту
фхцчшщъыьэюя
АБВГДЕЁЖЗИЙКЛМНОПР
СТУФХЦЧШЩЪЫЬЭЮЯ**

**abcdefghijklmnopqrstu
vwxyz
ABCDEFGHIJKLMN
OPQRSTUVWXYZ**

1234567890.,()*-?!”:

Второст

Средне-жирный шрифт

Fedra Serif Pro LF Medium

**абвгдеёжзийклмнопрсту
фхцчшщъыьэюя
АБВГДЕЁЖЗИЙКЛМ
НОПРСТУФХЦ**

**abcdefghijklmnopqr
stuvwxyz
ABCDEFGHIJKLMN
OPQRSTUVWXYZ**

1234567890.,()*-?!”:

Brand Book есть почти у
каждой крупной компании в
открытом доступе!

Копируем цвета и шрифты



**3.00 Корпоративный
Визуальный Язык**
3.03 Типографика

Второстепенная гарнитура

Второстепенная гарнитура Fedra Sans Pro LF используется следующим образом:
– Fedra Sans Pro LF Medium и Demi — для второстепенной текстовой
– Fedra Sans Pro LF Book, Book Italic, Light и Light Italic — для наборного текста в качестве шрифтового семейства одного веса с необходимыми стилями для всех вариантов форматирования

Fedra Pro LF содержит наборы символов кириллицы и латиницы.

Везде должны использоваться стандартные (маюскульные/выровненные) цифры. Минускульные цифры ("прыгающие", с выносными элементами) в коммуникациях Сбербанка никогда не используются.

**Второстепенная гарнитура
Fedra Sans Pro LF**

Наборный текст

Стандартный шрифт

Fedra Sans Pro LF Book
абвгдеёжзийклмнопрсту
фхцчшщъыьэюя
АБВГДЕЁЖЗИЙКЛМНОПР
СТУФХЦЧШЩЪЫЬЭЮЯ

abcdefghijklmnopqrstuvwxy
ABCDEFGHIJKLMNOPQR
STUVWXYZ
1234567890.,()*~?!":

Легкий шрифт

Fedra Sans Pro LF Light
абвгдеёжзийклмнопрсту
фхцчшщъыьэюя
АБВГДЕЁЖЗИЙКЛМНОПР
СТУФХЦЧШЩЪЫЬЭЮЯ

abcdefghijklmnopqrstuvwxy
ABCDEFGHIJKLMNOPQR
STUVWXYZ
1234567890.,()*~?!":

Наборный текст

Стандартный шрифт

Fedra Sans Pro LF Book Italic
абвгдеёжзийклмнопрсту
фхцчшщъыьэюя
АБВГДЕЁЖЗИЙКЛМНОПР
СТУФХЦЧШЩЪЫЬЭЮЯ

abcdefghijklmnopqrstuvwxy
ABCDEFGHIJKLMNOPQR
STUVWXYZ
1234567890.,()*~?!":

Легкий шрифт курсивом

Fedra Sans Pro LF Light Italic
абвгдеёжзийклмнопрсту
фхцчшщъыьэюя
АБВГДЕЁЖЗИЙКЛМНОПР
СТУФХЦЧШЩЪЫЬЭЮЯ

abcdefghijklmnopqrstuvwxy
ABCDEFGHIJKLMNOPQR
STUVWXYZ
1234567890.,()*~?!":

Brand Book есть почти у
каждой крупной компании в
открытом доступе!

Копируем цвета и шрифты



Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до **135 млн. руб. в месяц**

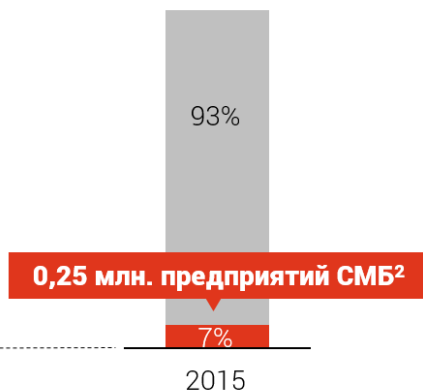
3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ



0,25 млн. предприятий СМБ²

■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в мес. средний чек¹

×



30% комиссия посредника¹

×



0,25 млн. предприятий

135 млн. руб. – потенциальная выручка "Деловой среды"

Источники: 1. [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_\(рынок_России\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_(рынок_России))
2. <https://alfabank.ru/press/conference/conference6/>

1

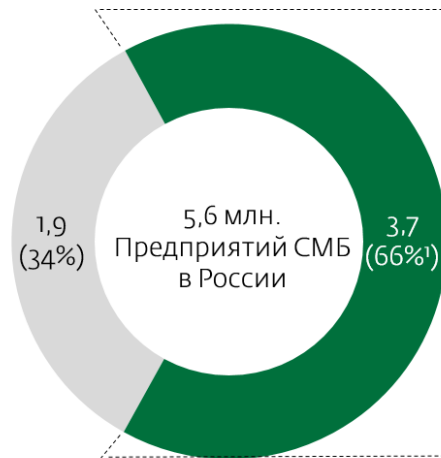
Месседж
Подмесседж
Выделение
Обычный текст
Обычный текст
(лайт версия)



Потенциальная выручка “Деловой Среды” может составлять до **135 млн. руб. в месяц**

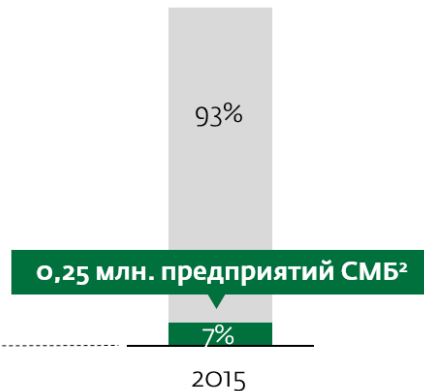
3,7 млн. предприятий СМБ
используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для “Деловой
среды” – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7%
всех предприятий СМБ



■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в
мес. средний чек¹

×



30% комиссия
посредника¹

×



0,25 млн.
предприятий

**135 млн. руб. –
потенциальная
выручка “Деловой
среды”**

Источники: 1. [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_\(рынок_России\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:SaaS_(рынок_России))
2. <https://alfabank.ru/press/conference/conference6/>

1

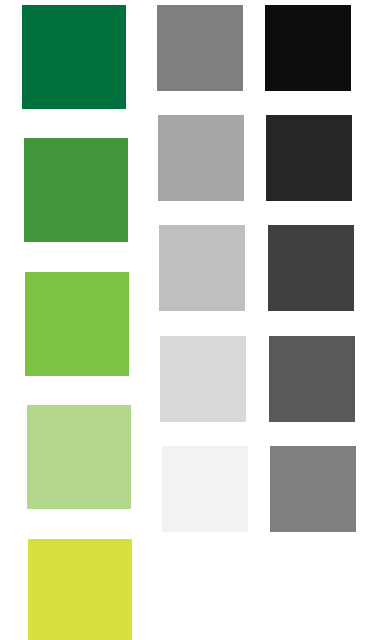
Месседж

Подмесседж

Выделение

Обычный текст

Обычный текст
(лайт версия)



Потенциальная выручка “Деловой Среды” может составлять до 135 млн. руб. в месяц

ОСНОВНАЯ МЫСЛЬ



Потенциальная выручка “Деловой Среды” может составлять до 135 млн. руб. в месяц

- **В России 3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS**
 - В России 5,6 млн. предприятий СМБ
 - 66% предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году
- **Потенциальный рынок для “Деловой Среды” – 0,25 млн. предприятий СМБ**
 - В России 3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS
 - Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ
- **Поэтому, 135 млн. руб. – потенциальная выручка “Деловой среды”**
 - Потенциальный рынок для “Деловой Среды” – 0,25 млн. предприятий СМБ

АРГУМЕНТАЦИЯ



○ Потенциальный рынок для “Деловой Среды” – 0,25 млн. предприятий СМБ

○ Комиссия посредника – 30%

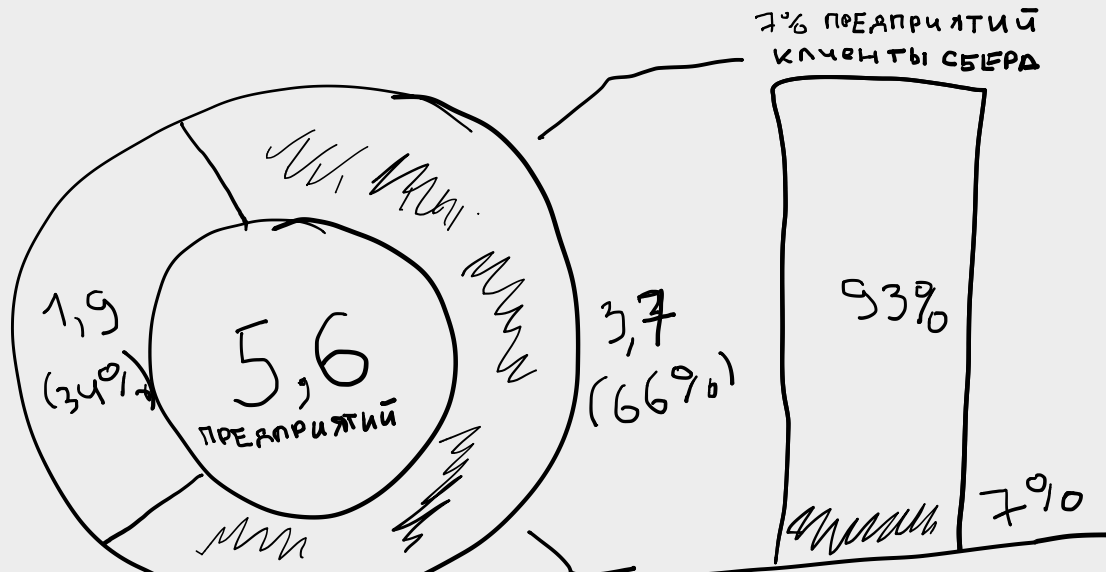
○ Выручка от одного предприятия 1 800 руб в месяц

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до 135 млн. руб. в месяц

3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" - 0,25 млн. предприятий МСБ

135 млн. руб. - потенциальная выручка "Деловой среды"



1800 РУБ в месяц
Средний чек

30% КОМИССИЯ ПОСРЕДНИКА

0,25 МЛН ПРЕДПРИЯТИЙ

135 МЛН РУБ
ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ
ВЫРУЧКА "ДЕЛОВОЙ
СРЕДЫ"

ПРОТОТИПИРОВАНИЕ



используются SAAS

КЛИЕНТЫ СБЕРА

НЕ КЛИЕНТЫ СБЕРА

Потенциальная выручка "Деловой Среды" может составлять до **135 млн. руб. в месяц**

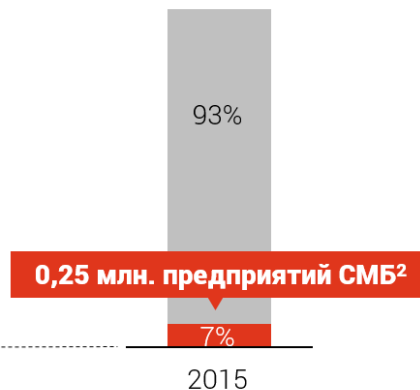
3,7 млн. предприятий СМБ используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для "Деловой среды" – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7% всех предприятий СМБ



0,25 млн. предприятий СМБ²

■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в мес. средний чек¹



30% комиссия посредника¹



0,25 млн. предприятий

135 млн. руб. – потенциальная выручка "Деловой среды"

ТРИ ПРИНЦИПА ДИЗАЙНА

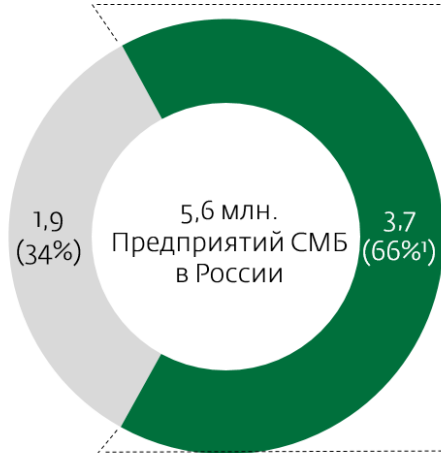


(рынок_России)
conference6/

Потенциальная выручка “Деловой Среды” может составлять до **135 млн. руб. в месяц**

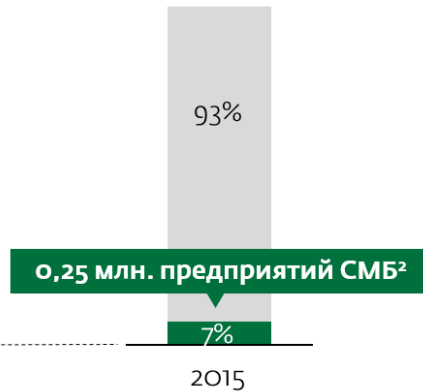
3,7 млн. предприятий СМБ
используют SAAS в 2015 году

Потенциальный рынок для “Деловой
среды” – 0,25 млн. предприятий МСБ



■ Пользуются SAAS
■ Не пользуются SAAS

Сбербанк кредитует почти 7%
всех предприятий СМБ



■ Клиенты Сбербанка
■ Не клиенты Сбербанка



1 800 рублей в
мес. средний чек¹

×



30% комиссия
посредника²

×



0,25 млн.
предприятий

**135 млн. руб. –
потенциальная
выручка “Деловой
среды”**

СТИЛЕВОЕ ОФОРМЛЕНИЕ





А ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

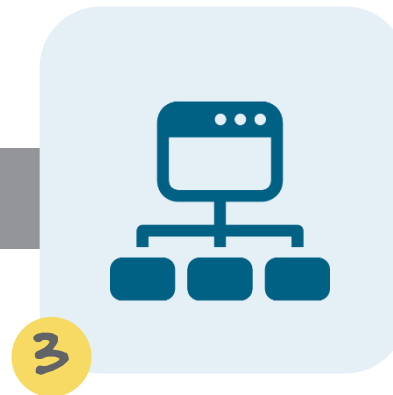
КАК ПРОКАЧАТЬ НАВЫК СОЗДАНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ



Альтернативы
PowerPoint



Я новичок – что
почитать/посмотреть?



Как нарисовать
каждый элемент в
презентации?



ADD-INS для
гиперэффективности

Смотри подборку материалов
в посте к видео!

