



Girişimcilik

Fon Toplama ve Fikir Sunma

Tüm iş fikirlerinin gerçekleşebilmek için fona ihtiyacı vardır. Fonlar genellikle yatırımcılardan gelir ancak her şeyden önce sana ve fikrine yatırım yapmalarının anlamlı olduğuna onları ikna etmelisin! Gel şimdi bu üniteye bunun nasıl olabileceğini görelim.

Eğitim disiplini	Sosyal Çalışmalar ve Ekonomik Çalışmalar
Başlık	Eşitsizlikler ve Bağış
Beklenen tamamlama zamanı	1 saat 30 dakika
Öğrenme hedefleri	<p>Bu üniteyi baştan sona geçersen</p> <ul style="list-style-type: none"> • bir yatırım sunumunun ne olduğunu öğreneceksin • fikrini sunmak için sınırlı süreyi nasıl etkili kullanacağını öğreneceksin • bir fikri sunarken belirli bir dinleyici kitlesinin dikkatini neyin çektiğine dair anlayışlar edineceksin • aynı zamanda yeni kurulan bir işin başlangıçtaki büyüme için gereken fonu nasıl arayabileceğini öğreneceksin

Isınma

Daha önce hiç birisini bir konuda ikna etmeyi denedin mi? Şimdi, bunu gerçekleştirirken hangi 'araçları' kullandığını tartışalım.

Belirli bir konuda başkalarını ikna etmeye çalıştığın bir durumu sessizce düşün. Örneğin, ebeveynlerinden veya aileden gerçekten istediğin bir şeyi almak için para istediğin zamanı düşün.

- Ne gibi iddialar kullandın?
- O belirli ürünü/hizmeti satın almanın faydalarını vurguladın mı?

Bu şey, arkadaşların veya akrabalarından biriyle birlikte yapmak istediğin bir şeyse, isteğinizi bir ekip olarak mı dile getirdiniz? Bu durumda, hep birlikte mi konuştunuz?

Takım arkadaşınla fikir alışverişinde bulunun ve yanıtlarınızı karşılaştırın.

Öğren

1

Kusursuz bir yatırım sunumu oluşturmak için bilmen gereken her şeyle ilgili bu kısa sunuya bir göz at. Potansiyel yatırımcıları nasıl kazanacağını sana öğretecek!

İşini farklılaştırma ihtiyacı

Çeşitli girişimciler durmaksızın potansiyel yatırımcılara yaklaşırlar - bu kişiler, yeni iş fırsatlarına neden yatırım yapmaları gerektiğine dair aynı iddiaları dinlerler. Girişime fon sağlamaya onları başarıyla ikna etmek için kendini başkalarından farklılaştırmalısın - yalnızca iş fikrinle değil (bu zaten olmalı).

**İşini farklılaştırma ihtiyacı**

Kim olduğuna ve neden seni dinlemeleri gerektiğine dair güçlü bir sunumla dikkatlerini çek!
İş dünyasında bizim temel işimiz Benzersiz Satış Noktası (BSN) olarak adlandırılan şeyle başkalarından ayrılır. Senin BSN'nen neden farklı olduğundur, bu da potansiyel olarak başarılı olmanın daha olası olduğu anlamına gelir.
Kendi BSN'ni oluşturmak için şunlara ihtiyacın var:
(a) Güçlü yönlerini bilmek, yani neyde iyisin: harika bir ekip, iyi bir konum, vb.
(b) Başkalarından nasıl ayrılıyorsun: Bu ihtiyaca ilk yanıt veren, daha fazla kalite veya daha düşük fiyat sunan, bir yerde tek olan, vb.

**Değerlendirici kısa sunum nedir?**

Bir şeyler istediğin birisiyle asansörde olduğunu hayal et. İkinci de zemin kattan asansöre bindiniz ve o, üçüncü kata çıkmak istiyor. Asansörde başka kimse yoksa, onun en fazla 2 dakika yalnız kalabilirsiniz.



Asansörden inmeyebilir veya sonraki katlarda başkaları binebilir.
Dikkatini çekmek için bir fırsatın var!



Buna **değerlendirici kısa sunum** denir - iş fikrini yaklaşık 2 dakika süresince potansiyel bir yatırımcıya kesintisiz şekilde sunmak.
Dolayısıyla bu sürenin her anından en iyi şekilde yararlanman gerek!

İşte odaklanman gereken şeyler!**Sen ve ekibin, kimsiniz?**

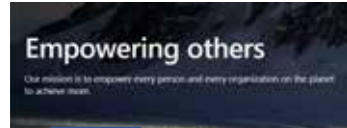
Pek çok iş, arkalarında bulunan kişilerin kişilikleri veya enerjileri nedeniyle başarıya ulaşır veya batar.

Sen ve ekibin yatırımcının ilgisini çekebilirseniz, o zaman o da odaklandığın piyasada harikalar yaratabilir.

Çekingen olma - bir yatırım sunumunda kendinin ve ekibinin "satışını" nasıl yaptığına, sahip olduğun iş fikriyle ilgili olarak ne kadar harika olduğuna güvenmek gerek.

**Hedef Tanımı**

Bu yeni işi neden kurmaya çalışıyorsun?
Şirketin hangi iş kolunda yer alacak?
Amacı ne?



Microsoft'un hedef tanımı!



Nike'in hedef tanımı!

İşin ne yapmak olacak?

Ne yapıyor olacağına dair kapsamlı ancak kısa ve özet bir genel görünüm ver:

Bir hizmet veya ürün mü sunacaksın?
Temel özellikleri ne?

Ürünün/hizmetinle ilgili açık ve empatik ol!

**BSN'nen ne?**

Seni dinlemeye neden degeceğini vurgulaman gerek - neden sen farklısın? Diğerlerinin yanı sıra şunlar açısından düşün:



Fiyatlandırma - Keşfettiğin ihtiyaca getirilmiş olan diğer potansiyel çözümlerden daha ucuz mu olacaksın?
Kalite - Daha kaliteli bir şey mi sunacaksın?
Ürün/hizmet gamı - Seni diğerlerinden daha iyi yapan şey daha geniş bir yelpazeye sahip olman mı?
Seninle iş yapma kolaylığı - Başka şirketlerle iş yapmada kolaylık konusunda sorunlar olduğunu belirledin ve bunları mı gidereceksin?
Hız - Sunulmakta olan ürün ve hizmetleri diğerlerinden daha hızlı mı sunuyorsun?
Güvenilirlik - Başkalarından daha güvenilir mi olacaksın?

Dikkatleri çek

Dinleyicinin dikkatini çekmeyi dene – bunu bir tek başına konuşmaya dönüştürme, dikkatlerini çekmeye çalış. Bu en yaygın olarak bir olta kancası, yani bir soru, bir vaat, cesurca bir şeyler ortaya koyarak yapılır!



Nasıl ulaştıracağını?

Bir yatırım sunumunu ulaştırmak da neredeyse onun kadar önemlidir! Cesur ol, sağlam bir ses tonu kullan ve sunumunu **güvenle** yap. Bir sohbetle karşı taraf senin kendine ve kendi fikrine inanmadığını sezerse, o neden inansın ki?

Göz temasını koru ve sunumunu beden hareketlerinin yardımıyla yap – çok fazla hareket etmemeye dikkat et!
Zaman sınırını aşma – bu önemli, bir şey uzadığında insanlar ilgilerini kaybederler!
2-3 dakikadan uzun süren bir videoyu kolay kolay izliyor musun?



İleri sürmen gereken tüm noktaları unutma – her şeyi bir kenara

Sunumu baştan sona inceledikten sonra, bir iş fikrini düşün. Önceki ünitelerde takım arkadaşınla birlikte oluşturduğun fikirlerden birini kullanabilirsin!

Takım arkadaşınla şunları tartış:

Senin iş fikrini, belirlediğin sorunun var olan çözümlerinden ayıran temel unsurlar neler? Başkaları da çok benzer şeyler sunmuyor mu?

Yarat

1

Takım arkadaşınla birlikte sunuya bir kez daha bak. Şimdi kendi değerlendirici kısa sunumunu oluşturma zamanın geldi.

Belirtilen noktaların hepsini ele almayı unutma!

2

Sonunda sunumunu oku ve gözden geçir, saat tutarak süreyi kontrol et ve alıştırmalarını yap – 2 dakikadan kısa olsun.

Çok uzunsa: Hangi bilgiler kesinlikle gerekli? Dinleyicilerin açısından bak: Onlar senin fikrinin potansiyel yatırımcıları!

Yansıt

Fon bulmak bir iş kurarken sorun olabilir. **Kitlesel fonlama** da dahil ilk masrafları karşılamının olası yollarını takım arkadaşınla tartış.

Ne kadar bir tutar hedefliyorsun ve fikrine yatırım yapmakla hangi kuruluş, kurum veya şirket ilgilenir?