

الحاجة إلى تمييز الأعمال الخاصة بك



يتم الاتصال بالمستثمرين المحتملين باستمرار من قبل
مختلف رواد الأعمال - وهم يسمعون نفس المواضيع
لماذا يجب عليهم الاستثمار في فرص الأعمال الجديدة هذه.
لنجاح في إقناعهم بتمويل مبادرتك،
أنت تحتاج إلى جعل نفسك مميز - ليس فقط من خلال
فكرة الأعمال (فهذا الأمر مسلّم به).



الحاجة إلى تمييز الأعمال الخاصة بك



الحصول على انتباههم من خلال عرض تقديمي قوي عن
من أنت ولماذا يتوجب عليهم الاصغاء إليك!

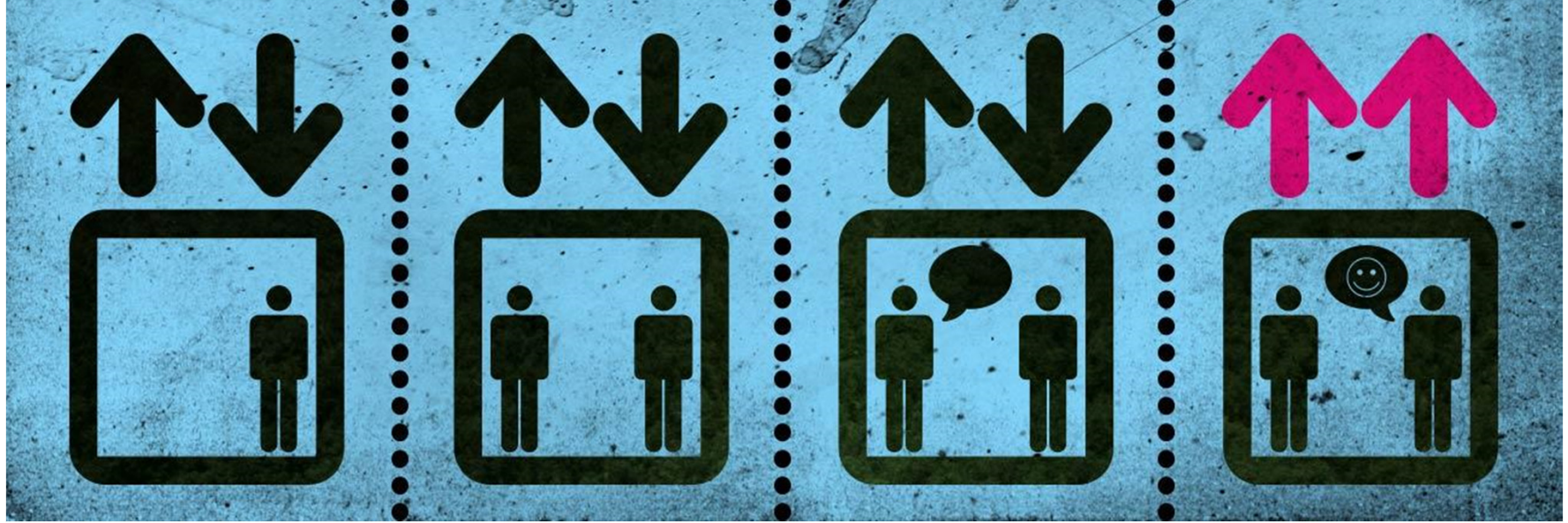
في عالم الأعمال، تختلف أعمالنا الرئيسية عن أعمال الآخرين
من خلال ما يسمى بنقطة البيع الفريدة من نوعها (USP). تعتبر نقطة (USP) الخاصة بك هي سبب
اختلافك ولهذا السبب من المرجح أن تنجح.
لإنشاء نقطة (USP) الخاصة بك، تحتاج إلى:

- (أ) معرفة نقاط قوتك، على سبيل المثال ما تجيده: فريق رائع، موقع جيد وإلى آخره.
- (ب) كيف تختلف عن الآخرين: أولاً بتلبية تلك الحاجة، تقديم المزيد من الجودة أو أسعار أقل، واحد فقط في موقع واحد وإلى آخره.

ما هو حديث المصاعد؟



تخيل أنك في مصعد مع شخص تريد شيئاً منه. كلاكما تدخلان المصعد في الطابق الأرضي وهو/هي يريد/تريد الذهاب إلى الطابق الثالث. في حالة عدم وجود أي شخص آخر في المصعد، سيكون لديك وقت أقصاه دقيقتين لكي تكون بمفردك معه/معها.





لا يمكنه/يمكنها مغادرة المصعد بينما قد لا يتمكن الآخرون من الدخول إلى الطوابق التالية.

سيكون لديك فرصة سانحة لجذب انتباهه/انتباهها!

هذا هو حديث المصاعد - عرض فكرة أعمال على مستثمر محتمل، خلال فترة زمنية متقطعة، مدتها حوالي دقيقتين. لهذا السبب، ستحتاج إلى بذل قصارى جهدك للاستفادة من هذه الدقائق!

ستجد هنا ما تحتاج إلى التركيز عليه!

من أنت ومن هو فريقك



يمكن للعديد من الشركات إما أن تحقق نجاح باهر أو أن تفشل، بناءً على شخصية وطاقته الفريق الذي يقف وراءها.

إذا تمكنت أنت وفريقك من كسب اهتمام المستثمر، فمن المحتمل أن يتم إنجاز العجائب في السوق التي تركز عليه.

لا تخجل - لترويج الفكرة سوف تحتاج إلى الاعتماد على «بيع» نفسك وفريقك وعلى مدى قوة تعلقك بفكرة الأعمال التي تملكها.

بيان الأهداف

لماذا نحاول إنشاء مشروع الأعمال الجديد هذا؟
ما هو مجال الأعمال التي ستمارسها شركتك؟
ما هو الغرض منه؟

تمكين الآخرين

مهمتنا هي تمكين كل شخص وكل منظمة على هذا الكوكب لتحقيق المزيد.

Empowering others

Our mission is to empower every person and every organization on the planet to achieve more.

Microsoft's mission statement!

بيان أهداف
مايكروسوفت



اهدافنا:

استوحاء افكار وابتكارات
لكل رياضي في العالم
إذا كان لديك جسد. فأنت رياضي



بيان أهداف
نايكي!

Nike's mission statement!



ماذا هي الأعمال التي ستمارسها؟

قدم لمحة شاملة ولكن موجزة وقصيرة
عما ستفعله:

هل ستقدم خدمة أو منتج؟
ما هي الخصائص الرئيسية؟

كن دقيق وجازم فيما يتعلق بمنتجاتك/خدماتك!

!



ما هي نقطة البيع الفريدة من نوعها (USP)؟

تحتاج إلى تسليط الضوء على سبب جدارة الإصغاء إليك أكثر
- لماذا أنت مختلف. فكر عبر تفكير الآخرين. من حيث:

- ✓ السعر - هل ستكون أرخص من الحلول الحالية المحتملة وجودها لتلك الحاجة التي اكتشفتها؟
- ✓ الجودة - هل ستقدم شيئاً ذو جودة أعلى؟
- ✓ نطاق المنتجات/الخدمات - هل هو نطاق أوسع بحيث يجعلك أفضل من الآخرين؟
- ✓ سهولة القيام بالأعمال معك - هل قمت بتحديد مسائل متعلقة بسهولة ممارسة الأعمال لدى شركات أخرى وأنت ستقوم بالتعامل معها/معالجتها؟
- ✓ السرعة - هل ستعرض منتجات أو خدمات يتم تقديمها بشكل أسرع من غيرك؟
- ✓ الموثوقية - هل ستكون أكثر موثوقية من الآخرين؟

المجذب

حاول جذب أطراف الحديث/التفاعل مع الجمهور -
لا تجعله مجرد حديث أحادي ولكن حاول لفت انتباههم.



يتم تحقيق ذلك بشكل شائع من خلال إدخال عبارة جاذبة، على سبيل المثال
سؤال، وعد أو شيء جريء!



كيف يتم اجازته؟

اجاز الترويج يعتبر بنفس الأهمية تقريباً!



كن جريئاً، واستخدم صوتاً ثابتاً وامتثل بثقة بالنفس.
إذا كان الطرف الآخر المشارك بالمحادثة لا يشعر

بأنك واثق من نفسك ومن فكرتك، فلماذا يجب عليه/عليها أن يفعل ذلك؟



حافظ على التواصل البصري

وقدم العرض بمساعدة الإيماءات -

أحرص على عدم التحرك كثيراً!

ابق ضمن الحد الزمني - هذا يعتبر مهم. الناس يفقدون الاهتمام

عندما يستغرق شيء ما وقتاً طويلاً!

هل تشاهد بسهولة فيديو مدته تزيد عن 2-3 دقائق؟

لا تنسى جميع النقاط التي تحتاج إلى طرحها - اكتب كل شيء وتدريب أمام المرأة

باستخدام ساعة توقيت ظاهرة للعيان.