

## Необходимост от изпъкване на вашия бизнес

Към потенциалните инвеститори непрекъснато се обръщат различни предприемачи, които използват едни и същи аргументи защо трябва да се инвестира в тези нови бизнес възможности.

За да убедите инвеститорите успешно да финансират инициативата ви, трябва да се отличавате не само чрез своята бизнес идея (което е задължително).



# Необходимост от изпъкване на вашия бизнес



Привлечете вниманието им чрез сериозна презентация за това **кои сте** и защо трябва да ви чуят!

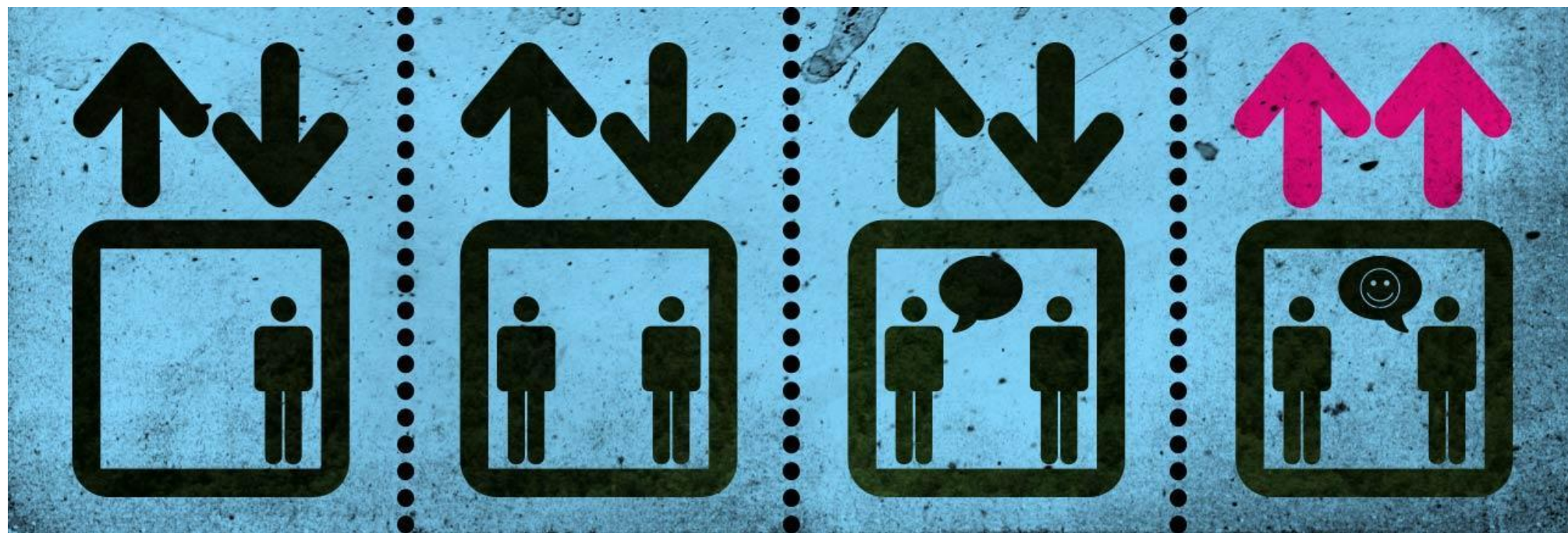
В света на бизнеса основната ни дейност се отличава от тази на другите чрез т.нар. уникална търговска точка (УТТ). Вашата УТТ е причината вие да сте различни и следователно да успеете.

За да създадете вашата УТТ, трябва да:

- (a) знаете силните си страни, т.е. в какво сте добри: страхотен екип, добро местоположение и др.
- (b) знаете с какво се различавате от другите: първи отговаряте на тази нужда, предлагате по-високо качество или по-ниски цени, предлагате само на едно място и т.н.

## Какво е асансьорна презентация?

Представете си, че сте в асансьор с някого, от когото искате нещо. И двамата влизате в асансьора на приземния етаж и той/тя иска да отиде на третия етаж. Ако няма никой друг в асансьора, имате максимум 2 минути насаме с него/нея.



Той/тя не може да напусне асансьора, а другите не могат да се качат на следващите етажи.

Имаш възможност да привлечеш вниманието му/й!



Това е **асансьорна презентация** – презентация на вашата бизнес идея за привличане на потенциален инвеститор за ограничен период от около 2 минути. Затова трябва да се възползвате по най-добрия начин от тези минути!

**Ето върху какво трябва да се съсредоточите!**



## Кои сте вие и екипът ви



Много бизнеси могат да се развиват отлично или да се провалят въз основа на личността и енергията на екипа, който стои зад тях.

Ако вие и екипът ви можете да спечелите интереса на инвеститора, тогава той може потенциално да направи чудеса на пазара, върху който се фокусирате.

Не бъдете срамежливи - при представянето трябва да разчитате на това да „продадете“ себе си и екипа си и колко сте добри във връзка с бизнес идеята, която имате.

## Заявяване на мисията



Защо се опитвате да създадете този нов бизнес?

С какво ще се занимава компанията ви?

Какво е предназначението?

### Empowering others

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

Заявяване на  
мисията на  
Microsoft!



Заявяване на  
мисията на Nike!

## Какво ще прави бизнесът ви?

Дайте изчерпателен, но кратък и закачлив преглед на това, което ще правите:

Услуга ли предоставяте или продукт?  
Кои са основните ѝ/ му характеристики?

Бъдете конкретни и категорични за вашия/та продукт/услуга!



## Каква е вашата УТТ?

Трябва да подчертаете защо си струва да бъдете изслушани – защо сте различни. Помислете, наред с другото, за:



- ✓ Цени - ще бъдете по-евтини от потенциалните съществуващи решения за нуждите, които сте открили?
- ✓ Качество – ще предложите нещо с по-високо качество?
- ✓ Гама от продукти/услуги – по-широката гама ли е това, което ви прави по-добри от другите?
- ✓ Лекота на правене на бизнес с вас – идентифицирали сте проблеми, свързани с лекотата на правене на бизнес в други компании, и ще ги засегнете?
- ✓ Скорост – предлагате продукти или услуги, които се доставят по-бързо от други?
- ✓ Надеждност – ще бъдете по-надеждни от другите?



# Ангажиране

Опитайте се да се ангажирате публиката - не водете просто монолог, а се опитайте да привлечете вниманието им.

Това най-често се постига чрез въвеждане на „кукичка“, т. е. въпрос, обещание, нещо смело!



## Как да я представим?



Представянето на информация е почти толкова важно, колкото е и самата идея!

Бъдете смели, говорете спокойно и водете презентацията **уверено**.

Ако другата страна в разговора не чувства, че вярвате в себе си и идеята си, защо той/тя да повярва?

Поддържайте очен контакт и водете презентацията си с помощта на жестове – внимавайте да не се движите прекалено много!

Останете в рамките на времето - това е важно, защото хората губят интерес, когато нещо отнема твърде много време! Бихте ли гледали видео, по-дълго от 2-3 минути?



Не забравяйте всички точки, които трябва да изтъкнете - запишете всичко и се упражнявайте пред огледало с таймер на видно място.