

نیاز به متمایز کردن کسب و کار شما



سرمایه‌گذاران بالقوه به‌طور مداوم توسط کارآفرینان مختلف مورد توجه قرار می‌گیرند - استدلال‌های مشابهی را می‌شنوند چرا آنها باید در این فرصت‌های تجاری جدید سرمایه‌گذاری کنند. برای متقاعد کردن موفقیت‌آمیز آنها برای تأمین مالی طرح‌تان، شما باید خودتان را متمایز کنید - نه فقط از طریق خودتان مفکوره کسب و کار (این یک معلومات است).



نیاز به متمایز کردن کسب‌وکار شما



توجه آنها را توسط یک پرزنتیشن قوی درباره اینکه شما که هستید و چرا آنها باید شما را بشنوند، جلب کنید!

در دنیای تجارت، کسب‌وکار اصلی ما از طریق چیزی که نقطه فروش منحصر به فرد (USP) نامیده می‌شود، از سایرین متمایز می‌شود. USP شما دلیل متفاوت بودن شما می‌باشد و بنابراین احتمال موفقیت شما بیشتر است.

برای تولید USP شما نیاز به موارد زیر دارید:

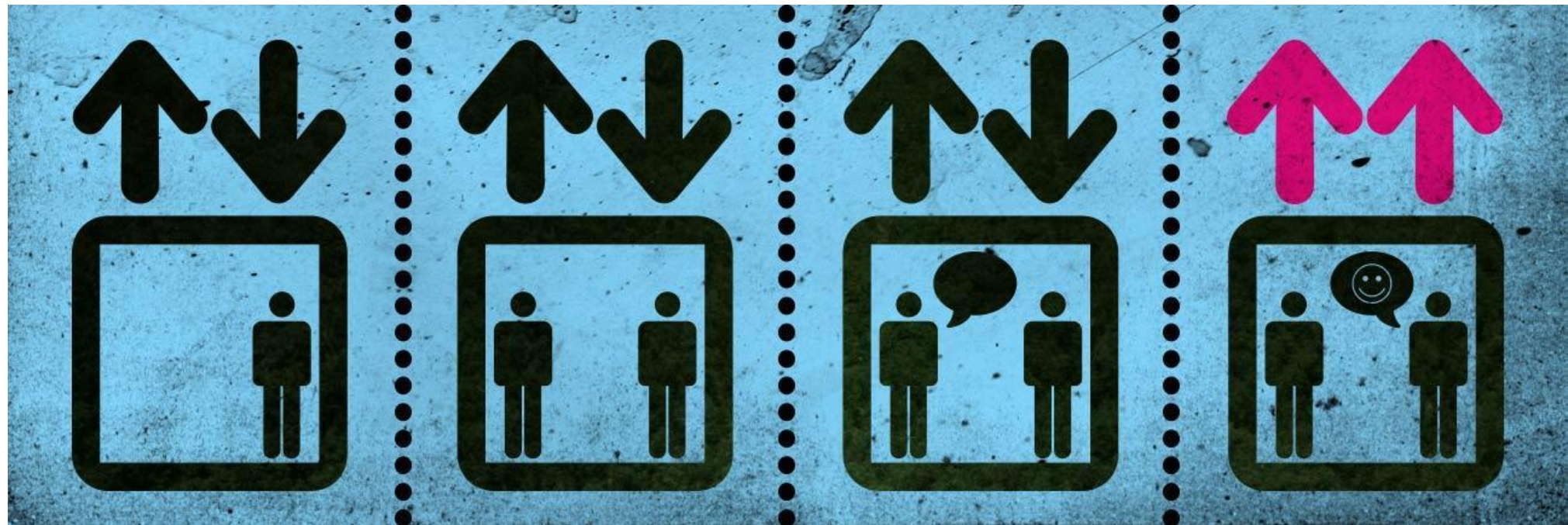
(a) نقاط قوت خود را بشناسید، یعنی در چه چیزی مهارت دارید: تیم عالی، موقعیت، مکانی خوب و غیره

(b) تفاوت شما نسبت به دیگران: ابتدا برای رفع این نیاز، ارایه کیفیت بیشتر یا قیمت پایین‌تر، تنها یکی در یک مکان و غیره.

تشریح مختصر محصولات یا برنامه‌ها چیست؟



تصور کنید در لیفت با کسی هستید که از او چیزی می‌خواهید.
هر دو شما وارد لیفت طبقه هم‌سطح می‌شوید و او می‌خواهد به طبقه سوم برود.
اگر شخص دیگری در لیفت نیست، حد اکثر ۲ دقیقه با او خلوت خواهید داشت.





او نمی‌تواند لیفت را ترک کند درحالی‌که دیگران ممکن است نتوانند در طبقات بعدی وارد شوند.

شما فرصتی برای جلب توجه وی دارید!

این یک معرفی مختصر برنامه‌ها است - ارایه پرزینتیشن مفکوره کسب‌وکار شما به یک سرمایه‌گذار بالقوه برای یک دوره وقفه‌ای در حدود ۲ دقیقه. بنابراین، شما باید از این دقایق بهترین استفاده را بکنید!

اینجا چیزی است که باید روی آن تمرکز کنید!

شما و تیمتان چه کسانی هستید



بسیاری از کسب‌وکارها بر اساس شخصیت و انرژی تیم پشت سرشان می‌توانند عالی پیش روند یا شکست بخورند.

اگر شما و تیمتان بتوانید علاقه سرمایه‌گذار را جلب کنید، آنگاه آن می‌تواند در بازاری که روی آن تمرکز می‌کنید، شگفتی‌هایی انجام دهد.

خجالتی نباشید – در یک معرفی برنامه باید به «فروش» خود و تیمتان و این‌که چقدر با مفکوره کسب‌وکاری که دارید مرتبط هستید، تکیه کنید.

بیانیه مأموریت



چرا در راه‌اندازی این کسب‌وکار جدید سعی دارید؟
شرکت شما در کدام بخش از کسب‌وکار خواهد بود؟
هدف آن چیست؟

Empowering others

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

بیانیه مأموریت
مایکروسافت!



بیانیه مأموریت نایک!

کسبوکار شما چه خواهد کرد؟



یک نمای کلی اما مختصر و کوتاه از کاری که انجام خواهید داد، ارائه دهید:

آیا خدمات یا محصولی را ارائه می‌دهید؟
ویژگی‌های اصلی آن کدام‌ها هستند؟

روی محصول/خدمت خود دقیق و صریح باشید!

USP شما چیست؟



باید مشخص کنید که چرا ارزش شنیدن بیشتر شما وجود دارد
– چرا شما متفاوت هستید. از جمله به این موارد فکر کنید:

- ✓ قیمت‌گذاری – آیا از راه‌حل‌های بالقوه موجود برای نیازی که کشف کرده‌اید، ارزان‌تر خواهید بود؟
- ✓ کیفیت – آیا چیزی با کیفیت بالاتر ارائه خواهید کرد؟
- ✓ طیف وسیعی از محصولات/خدمات – آیا محدوده وسیع‌تری است که شما را بهتر از دیگران می‌کند؟
- ✓ سهولت کسب‌وکار با شما – آیا مسایل مربوط به سهولت انجام تجارت در شرکت‌های دیگر را شناسایی کرده‌اید و شما با این موضوع چگونه برخورد خواهید کرد؟
- ✓ سرعت – آیا این است که شما محصولات یا خدماتی را ارائه می‌دهید که سریع‌تر از دیگران ارائه می‌شوند؟
- ✓ قابلیت اعتماد – آیا قرار است نسبت به دیگران قابل‌اعتمادتر باشید؟

سعی کنید با مخاطب تعامل داشته باشید –
آن را فقط یک مونولوگ نکنید، بلکه سعی کنید توجه آنها را جلب کنید.

این معمولاً از طریق معرفی یک قلاب به دست می آید، یعنی یک سؤال، یک
قول، یک چیز جسورانه!



چگونه آن را رایه دهیم؟



ارایه کردن یک معرفی برنامه تقریباً به همان اندازه مهم است!

جسور باشید، از صدایی ثابت استفاده کنید و با اعتماد به نفس حاضر شوید.

اگر طرف دیگر مکالمه احساس نکند که شما به خودتان و مفکورتان باور دارید، چرا

او باید باور کند؟

ارتباط چشمی را حفظ کنید و پرزینتیشن را با کمک حرکات وجود رایه دهید - مراقب

باشید زیاد حرکت نکنید!

در محدوده زمانی باقی بمانید - این مهم است، مردم علاقه خود را زمانی که کاری بیش

از حد طول می کشد، از دست می دهند!

آیا به راحتی ویدیوهای بیش از ۲-۳ دقیقه را تماشا می کنید؟

تمام نکاتی را که باید مطرح کنید فراموش نکنید - همه چیز را یادداشت کنید و روی

یک آینه تمرین کنید و یک تایمر در جلوی دید داشته باشید.

