

La nécessité de différencier votre entreprise

Les investisseurs potentiels sont constamment approchés par des entrepreneurs - ils entendent les mêmes arguments pourquoi ils devraient investir dans ces nouvelles opportunités commerciales.

Pour réussir à les convaincre de financer ton initiative, tu dois te démarquer - et pas seulement par ton idée commerciale (cela va de soi).



La nécessité de mettre en valeur ton entreprise



Attire leur attention par une présentation convaincante de **qui tu es** et pourquoi ils doivent t'écouter !

Dans le monde des affaires, notre activité principale se distingue des autres grâce à ce que l'on appelle l'Argument Clé de Vente (ACV). Ton ACV est la raison pour laquelle

tu es différent et donc potentiellement plus susceptible de réussir.

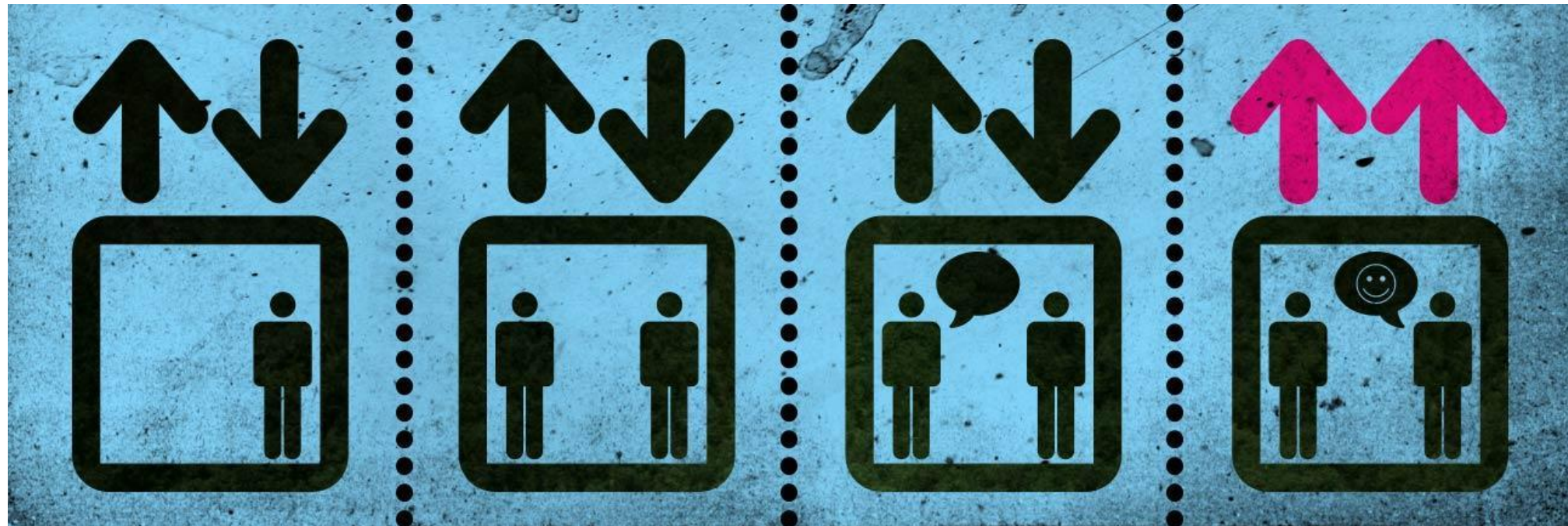
Pour créer cet ACV, tu dois :

- (a) connaître tes forces, c'est-à-dire ce que tu sais faire : une excellente équipe, un bon emplacement, etc.
- (b) En quoi tu te distingues des autres : premier à répondre à ce besoin, offre d'une qualité supérieure ou de prix inférieurs, présence dans un seul lieu, etc.

Qu'est-ce qu'un argumentaire éclair ?



Imagine que tu te trouves dans un ascenseur avec une personne dont tu veux obtenir quelque chose. Vous entrez tous les deux dans l'ascenseur au rez-de-chaussée et la personne veut aller au troisième étage. S'il n'y a personne d'autre dans l'ascenseur, tu as un maximum de 2 minutes seul avec lui/elle.



Il/elle ne peut pas quitter l'ascenseur et personne d'autre ne peut entrer aux étages suivants.

Tu as une fenêtre d'opportunité pour attirer son attention !



Il s'agit d'un **argumentaire éclair** - une présentation de ton idée d'entreprise à un investisseur potentiel pendant un laps de temps d'environ 2 minutes. Tu dois donc utiliser au mieux ces deux minutes !

Voici ce sur quoi tu dois te concentrer !

Qui êtes-vous, toi et ton équipe



De nombreuses entreprises peuvent réussir ou échouer en fonction de la personnalité et de l'énergie de l'équipe qui les soutient.

Si toi et ton équipe parvenez à susciter l'intérêt de l'investisseur, tu peux potentiellement faire des merveilles sur le marché que tu vises.

Ne sois pas timide, dans une présentation, tu dois mettre en avant ta personnalité et celle de ton équipe, ainsi que tes qualités par rapport à l'idée commerciale que tu as 10 minutes.

La mission



Pourquoi veux-tu créer cette nouvelle entreprise ?

Dans quel secteur d'activité ton entreprise s'inscrira-t-elle ?

Quel est son objectif ?

Empowering others

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

La mission de
Microsoft !



La mission de
Nike !

Ce que fera votre entreprise ?

Fournis un bref aperçu détaillé mais concis de ce que tu feras :

Est-ce que tu fournis un service ou un produit ?

Quelles sont les principales caractéristiques de ce produit ?

Sois précis et emphatique sur ton produit/service !



Quel est ton ACV ?



Tu dois mettre en évidence les raisons pour lesquelles il vaut la peine de t'écouter davantage

- pourquoi tu es différent. Pense, entre autres, en termes de :

- ✓ Prix - seras-tu moins cher que les solutions potentielles existantes pour répondre au besoin que tu as identifié ?
- ✓ Qualité - offriras-tu quelque chose de meilleure qualité ?
- ✓ Gamme de produits/services - est-ce une gamme plus large qui te distingue positivement des autres ?
- ✓ Facilité à faire des affaires avec toi - as-tu identifié des problèmes de facilité à faire des affaires dans d'autres entreprises et vas-tu y remédier ?
- ✓ Rapidité - tes produits ou services seront-ils fournis plus rapidement que ceux des autres ?
- ✓ Fiabilité - seras-tu plus fiable que les autres ?

Engage le dialogue



Essais de dialoguer avec l'audience - ne te contente pas de faire un monologue, mais essaie d'attirer leur attention.

Cela se fait le plus souvent en utilisant une accroche, c'est-à-dire une question, une promesse, quelque chose d'audacieux !



Comment la présenter ?



La façon de présenter un argumentaire est presque aussi importante !
Sois audacieux, utilise une voix posée et présente avec **confiance**.
Si ton interlocuteur n'est pas persuadé que tu crois en toi et en ton idée, pourquoi le serait-il ?

Maintiens un contact visuel et fais ta présentation à l'aide de gestes-attention à ne pas exagérer !

Respecte le temps imparti - c'est important, les gens perdent tout intérêt lorsque quelque chose prend trop de temps !

Regarderais-tu facilement une vidéo de plus de 2-3 minutes ?

N'oublie aucun des points que tu dois aborder - note tout et entraîne-toi devant un miroir avec un chronomètre bien en vue.

