

# Η ανάγκη διαφοροποίησης της επιχείρησής σας



Οι επενδυτές προσεγγίζονται συνεχώς από επιχειρηματίες και ακούν παρόμοια επιχειρήματα σχετικά με το γιατί θα πρέπει να επενδύσουν σε αυτές τις νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Για να τους πείσετε να χρηματοδοτήσουν την πρωτοβουλία σας, πρέπει να διαφοροποιηθείτε – όχι μόνο μέσω της επιχειρηματικής σας ιδέας (αυτό είναι δεδομένο).



# Η ανάγκη διαφοροποίησης της επιχείρησής σας



Τραβήξτε την προσοχή τους με μια δυνατή παρουσίαση για το **ΠΟΙΟΙ ΕΙΣΤΕ** και γιατί πρέπει να σας ακούσουν!

Στον επιχειρηματικό κόσμο, η βασική μας επιχειρηματική δραστηριότητα διαφοροποιείται από τις άλλες

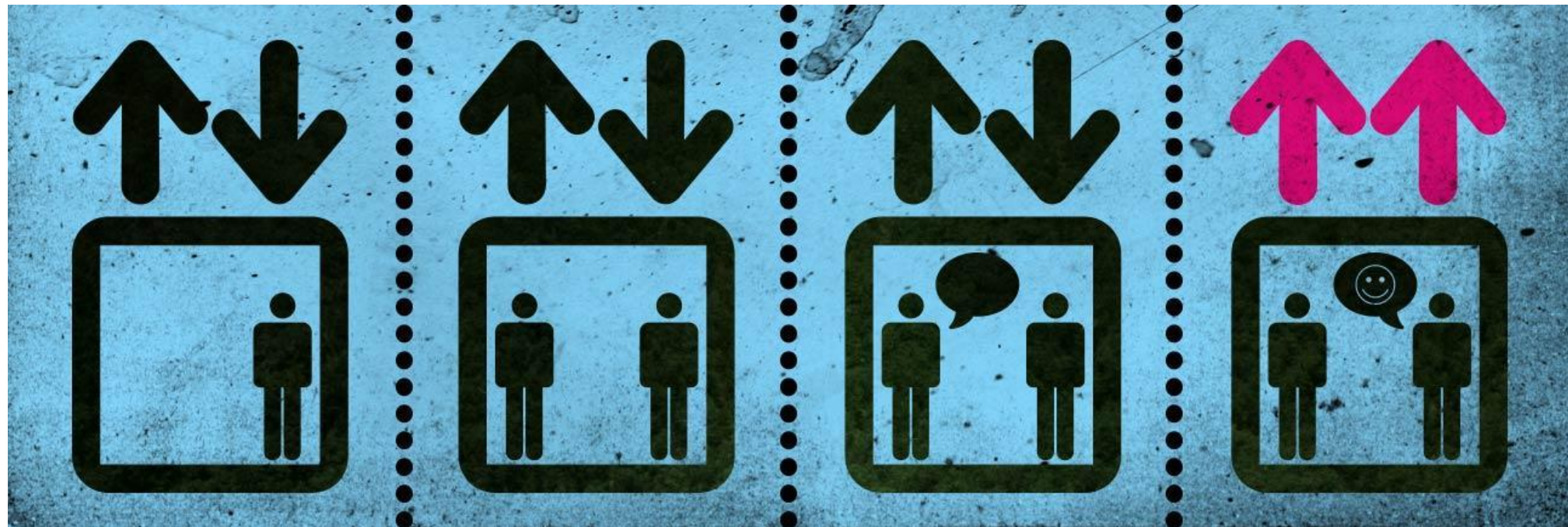
μέσω αυτού που ονομάζεται Unique Selling Point (USP). Το USP σας είναι αυτό που σας κάνει διαφορετικούς και επομένως σας δίνει μεγαλύτερες πιθανότητες να επιτύχετε.

Για να φτιάξετε το USP σας θα πρέπει:

- (a) να γνωρίζετε τα δυνατά σας σημεία, δηλαδή σε τι είστε καλοί: δυνατή ομάδα, καλή τοποθεσία κ.λπ.
- (b) Σε τι διαφέρετε από τους άλλους: είστε οι πρώτοι που καλύπτετε αυτήν την ανάγκη, προσφέρετε καλύτερη ποιότητα ή χαμηλότερες τιμές, υπάρχει μόνο ένα σε κάποια τοποθεσία κ.λπ.

## Τι είναι το elevator pitch;

Φανταστείτε ότι είστε σε ένα ασανσέρ (elevator στα αγγλικά) με κάποιον από τον οποίο θέλετε κάτι. Μπαίνετε και οι δύο στο ασανσέρ από το ισόγειο και θέλετε να πάτε στον τρίτο όροφο. Αν δεν είναι κανείς άλλος μέσα στο ασανσέρ, έχετε το πολύ για 2' την απόλυτη προσοχή του άλλου ατόμου.



Το άτομο δεν μπορεί να βγει από το ασανσέρ, ενώ ίσως και να μην μπουν άλλοι στους επόμενους ορόφους.

Έχετε μια μικρή ευκαιρία να τραβήξετε την προσοχή αυτού του ατόμου!

Αυτό είναι το **elevator pitch** – μια πολύ σύντομη παρουσίαση της επιχειρηματικής ιδέας σας σε έναν πιθανό επενδυτή μέσα σε ένα μικρό χρονικό διάστημα, περίπου 2'. Θα πρέπει, λοιπόν, να χρησιμοποιήσετε αυτά τα λεπτά όσο καλύτερα γίνεται!

**Ορίστε σε τι πρέπει να εστιάσετε!**





# Ποιος/-α είστε και ποια είναι η ομάδα σας



Πολλές επιχειρήσεις μπορεί να πάνε καλά ή να αποτύχουν με βάση την προσωπικότητα και την ενέργεια της ομάδας που κρύβεται πίσω τους.

Εάν εσείς και η ομάδα σας κερδίσετε το ενδιαφέρον του επενδυτή τότε ίσως η επιχείρηση να κάνει θαύματα στην αγορά στην οποία εστιάζετε.

Μην ντρέπεστε – σε ένα pitch θα πρέπει να «πουλήσετε» τον εαυτό σας και την ομάδα σας και το πόσο υπέροχα συνδέεστε με την επιχειρηματική ιδέα που έχετε.

# Η Αποστολή σας



Γιατί προσπαθείτε να στήσετε αυτή τη νέα επιχείρηση;  
Σε τι θα δραστηριοποιείται η εταιρεία σας;  
Ποιος είναι ο σκοπός της;

## Empowering others

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

Η αποστολή της  
Microsoft!



Η αποστολή της  
Nike!

## Τι θα κάνει η επιχείρησή σας;

Δώστε μια λεπτομερή αλλά συνοπτική περιγραφή του τι θα κάνετε:

Προσφέρετε κάποια υπηρεσία ή κάποιο προϊόν;  
Ποια είναι τα κύρια χαρακτηριστικά τους;

Μιλήστε με συγκεκριμένες και ξεκάθαρες πληροφορίες για την υπηρεσία ή το προϊόν σας.



## Ποιο είναι το USP σας;



Πρέπει να τονίσετε γιατί αξίζει να αφιερώσουν χρόνο σε εσάς – τι το διαφορετικό έχετε. Σκεφτείτε, μεταξύ άλλων, πράγματα όπως:

- ✓ Τιμή – θα είστε φθηνότεροι από τυχόν υπάρχουσες λύσεις που απαντούν στην ανάγκη που έχετε εντοπίσει;
- ✓ Ποιότητα – μήπως θα προσφέρετε κάτι υψηλότερης ποιότητας;
- ✓ Ποικιλία προϊόντων/υπηρεσιών – είναι η ευρύτερη γκάμα αυτό που σας κάνει καλύτερους από τους άλλους;
- ✓ Ευκολία εξυπηρέτησης – μήπως έχετε εντοπίσει θέματα στην εξυπηρέτηση άλλων εταιρειών και θα αντιμετωπίσετε αυτά τα θέματα;
- ✓ Ταχύτητα – θα προσφέρετε προϊόντα ή υπηρεσίες πιο γρήγορα από ό,τι οι άλλοι;
- ✓ Αξιοπιστία – σκοπεύετε να είστε πιο αξιόπιστοι από τους άλλους;



# Τραβήξτε την προσοχή

Προσπαθήστε να κινήσετε το ενδιαφέρον του κοινού σας – μην κάνετε μονόλογο, προσπαθήστε να τραβήξετε την προσοχή τους.

Αυτό συνήθως επιτυγχάνεται χρησιμοποιώντας ένα «δόλωμα», δηλαδή μια ερώτηση, μια υπόσχεση, κάτι τολμηρό!



# Δείξτε αυτοπεποίθηση

Ο τρόπος με τον οποίο θα κάνετε ένα pitch είναι σχεδόν εξίσου σημαντικός με το περιεχόμενο!

Δείξτε τόλμη, χρησιμοποιήστε σταθερή φωνή και παρουσιάστε με **αυτοπεποίθηση**. Εάν το άλλο πρόσωπο σε μια συζήτηση δεν αισθάνεται ότι πιστεύετε στον εαυτό σας και στην ιδέα σας, γιατί να πιστέψει εκείνο;

Διατηρήστε οπτική επαφή και κάντε την παρουσίαση χρησιμοποιώντας τα χέρια σας – προσέξτε να μην κινείστε υπερβολικά!

Μείνετε εντός του χρονικού ορίου – αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, οι άνθρωποι χάνουν το ενδιαφέρον τους όταν κάτι διαρκεί πολύ!

Θα βλέπατε εύκολα ένα βίντεο διάρκειας πάνω από 2-3';

Μην ξεχάσετε όλα εκείνα τα σημεία που πρέπει να αναφέρετε – σημειώστε τα όλα και εξασκηθείτε σε έναν καθρέφτη έχοντας μαζί ένα χρονόμετρο.

