

La necessità di differenziare la propria impresa

I potenziali investitori vengono contattati costantemente da imprenditori e sentono gli stessi argomenti:

"perché dovrebbero investire in queste nuove opportunità commerciali".

Per convincerli a finanziare la tua iniziativa devi differenziarti e non solo per la tua idea commerciale (questo è un dato di fatto).



La necessità di differenziare la propria impresa

Cattura la loro attenzione con una presentazione convincente di **chi sei** e perché dovrebbero ascoltarti!



Nel mondo degli affari, il nostro core business si distingue dagli altri attraverso il cosiddetto Unique Selling Point (USP). Il tuo USP è il motivo per cui sei diverso e quindi potenzialmente più propenso al successo.

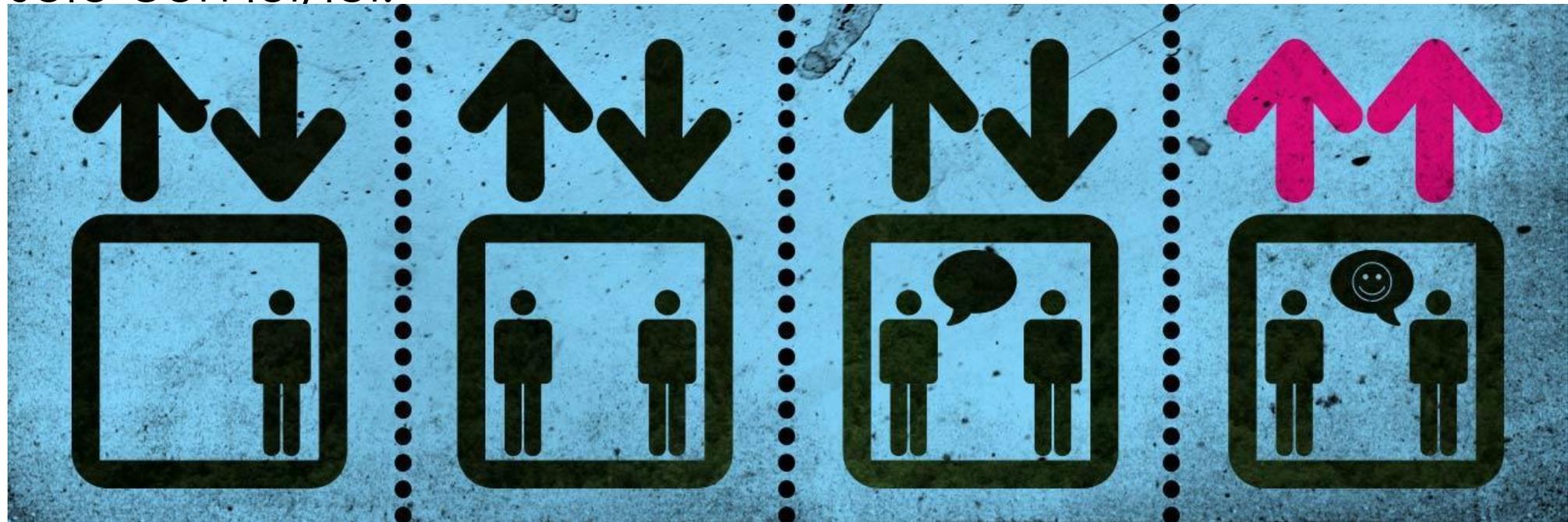
Per creare questo USP è necessario:

- (a) conoscere i propri punti di forza, cioè ciò in cui si è bravi: ottimo team, buona posizione, ecc.
- (b) capire in cosa ti differenzi dagli altri: sei il primo a soddisfare questa esigenza, offri più qualità o prezzi più bassi, sei presente solo in un luogo, ecc.

Che cos'è un elevator pitch?



Immagina di essere in un ascensore con qualcuno da cui vuoi ottenere qualcosa. Entrambi entrate nell'ascensore al piano terra e la persona vuole andare al terzo piano. Se non c'è nessun altro nell'ascensore, hai un massimo di 2 minuti da solo con lui/lei.



Non può uscire dall'ascensore e nessun altro può accedervi ai piani successivi.

Hai una finestra di opportunità per ottenere la sua attenzione!

Questo si definisce “**elevator pitch**”: una presentazione della tua idea commerciale a un potenziale investitore per un intervallo di tempo di circa 2 minuti. Per questo, devi utilizzare al meglio questi due minuti!

È su questo che devi focalizzarti!



Chi siete tu e il tuo team?



Molte imprese possono avere successo o fallire a seconda della personalità e dell'energia del team che le sostiene.

Se tu e il tuo team riuscite a catturare l'interesse dell'investitore, allora potrete fare miracoli nel mercato su cui vi state focalizzando.

Non essere timido - in una presentazione devi far valere la tua personalità e quella del tuo team, nonché le tue qualità in relazione alla tua idea imprenditoriale.

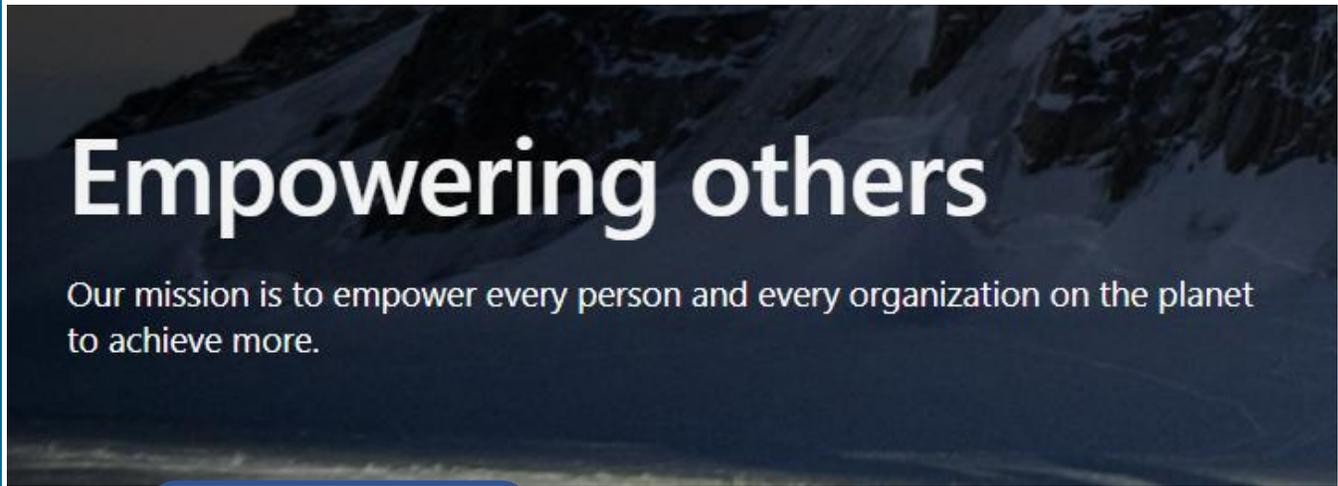
La missione



Perché stai cercando di creare questa nuova impresa?

Quale sarà il settore di attività della tua impresa?

Qual è il suo scopo?



La missione di Microsoft!



La missione di Nike!

Cosa farà la tua impresa?

Offri un quadro breve e dettagliato, ma conciso, di ciò che farai:

Fornirai un servizio o un prodotto?

Quali sono le sue caratteristiche principali?

Sii specifico e chiaro sul tuo prodotto/servizio!



Qual è il tuo USP?



Devi evidenziare le ragioni per cui vale la pena ascoltarti di più – perché tu sei differente. Pensa, tra le altre cose, in termini di:

- ✓ Prezzo: sarai più economico rispetto alle potenziali soluzioni esistenti per l'esigenza che hai identificato?
- ✓ Qualità: offrirai un prodotto/servizio di qualità superiore?
- ✓ Gamma di prodotti/servizi: è una gamma più ampia che ti contraddistingue dagli altri in modo positivo?
- ✓ Facilità di fare affari con te: hai identificato i problemi legati alla facilità di fare affari in altre imprese e li tratterai?
- ✓ Rapidità: i tuoi prodotti o servizi saranno consegnati più velocemente di altri?
- ✓ Affidabilità: sarai più affidabile di altri?

Coinvolgi



Cerca di coinvolgere il pubblico: non limitarti a un monologo, ma tenta di attirare la sua attenzione.

Il più delle volte questo avviene utilizzando un aggancio: una domanda, una promessa, qualcosa di audace!



Come fare la presentazione?



Il modo di presentare un argomento è quasi altrettanto importante!

Sii audace, usa una voce ferma e presentati con **sicurezza**.

Se l'interlocutore non sente che credi in te e nella tua idea, perché dovrebbe farlo lui?

Mantieni il contatto visivo e fai la presentazione aiutandoti con i gesti, ma fai attenzione a non muoverti troppo!

Resta nel tempo limite - questo è importante, le persone perdono interesse quando qualcosa va troppo per le lunghe!

Guarderesti volentieri un video di oltre 2-3 minuti?

Non dimenticare tutti i punti da sollevare: scrivi tutto e fai pratica davanti a uno specchio con un timer ben visibile.

