

Необхідність виокремлювати свій бізнес



До потенційних інвесторів постійно звертаються різні підприємці, при цьому вони чують одні і ті ж аргументи, чому їм варто інвестувати в нові бізнес-можливості.

Щоб успішно переконати їх профінансувати вашу ініціативу, вам необхідно виокремити себе, і не тільки за допомогою бізнес-ідеї (це без того й даність).



Необхідність виокремлювати свій бізнес



Необхідно привернути їхню увагу, і зробити це слід за допомогою потужної презентації з описом, **ХТО ВИ** і чому вони повинні тебе почути!

У світі бізнесу ваше підприємство відрізняється від інших, така відмінність називається унікальною точкою продажу. Ваша унікальна точка продажу – це характеристика, яка вирізняє вас і яка дає більше шансів на успіх.

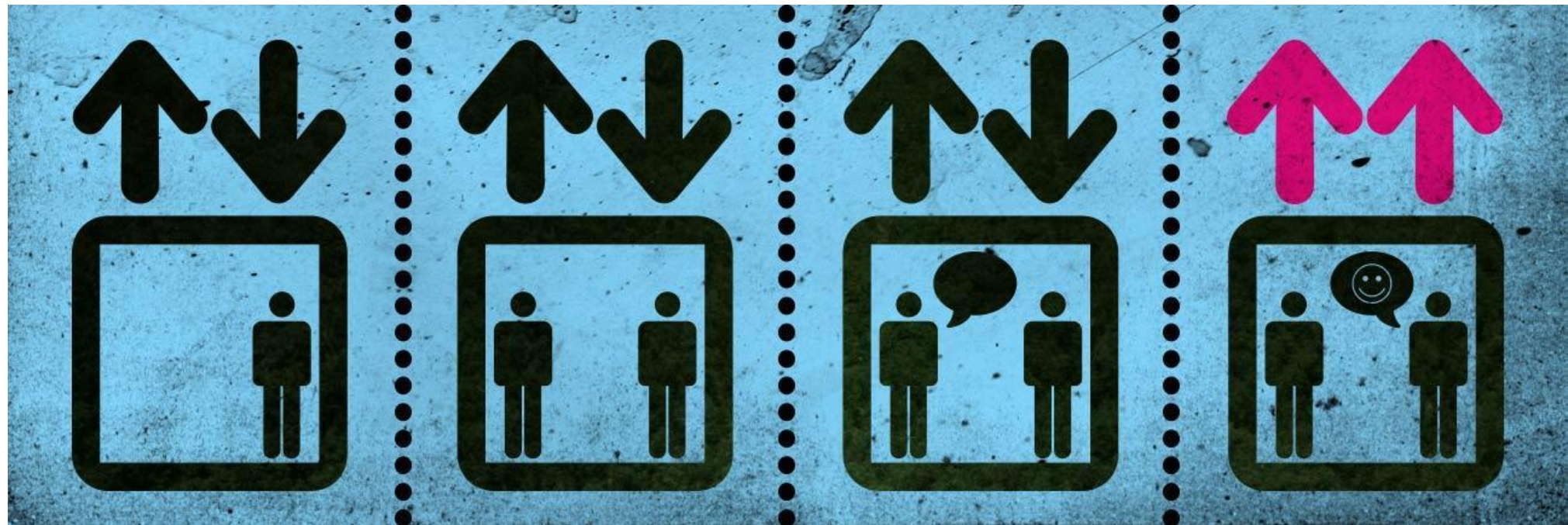
Для створення унікальної точки продажу вам потрібно:

- (a) знати свої сильні сторони, тобто те, у чому ви хороші: це може бути чудова команда, гарне розташування тощо
- (b) Чим ви відрізняєтеся від інших: перший задовольняти потреби, пропозиція кращої якості або нижчої ціни, відсутність конкурентів поблизу тощо.

Що таке «презентація у ліфті»?



Уявіть, що ви їдете у ліфті з кимось, від якого ви б хотіли щось одержати. Ви заходите у ліфт на першому поверсі, і ця людина збирається вийти на третьому. Якщо у ліфті немає інших людей, у вас є максимум 2 хвилини часу, щоб поговорити наодинці.



За цей час ця людина не має змоги вийти, при цьому і не зайдуть інші люди на інших поверхах.

Це прекрасна можливість привернути його/її увагу!



Така презентація називається «презентацією у ліфті». Вона передбачає представлення ідеї потенційному інвестору впродовж близько двох хвилин. Тому варто якнайкраще використовувати ці хвилини!

Ось на чому слід зосередитися!

Хто ви і ваша команда



Багато компаній можуть або успішно розвиватися, або зазнати невдач через особистість та активність команди, яка стоїть за ними.

Якщо ви і ваша команда зможете завоювати інтерес інвестора, така перемога потенційно може творити чудеса на ринку, на якому ви зосереджуєтесь.

Не соромтеся – у міні-презентації потрібно розраховувати на «продаж» себе та своєї команди і наскільки добре ви пов'язані з вашою бізнес-ідеєю.

Опис місії



Чому ви прагнете створити новий бізнес?

Яким видом діяльності будете займатися ваша компанія?

Яке його призначення?

Empowering others

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

Місія Microsoft!



Місія Nike!

Чим буде займатися ваше підприємство?



Представте досить точний, але стислий і короткий огляд, чим ви будете займатися:

Ви надаєте послугу чи товар?

Які його основні характеристики?

Будьте конкретними та підкреслюйте свою продукцію/послугу!

Що таке унікальна точка продажу?



Вам слід підкреслити, чому варто почути вас більше – у чому ви відмінні. Продумайте також такі аспекти:

- ✓ Ціноутворення – чи буде ваша продукція чи послуги дешевшими за потенційно існуючі рішення відповідно до визначеної потреби на ринку цієї продукції чи послуг?
- ✓ Якість – чи будете ви пропонувати продукцію чи послуг вищої якості?
- ✓ Асортимент продукції/послуг – чи робить ширший асортимент вас кращими за інших?
- ✓ Легкість ведення бізнесу з вами – чи виявили ви проблеми, пов'язані з легкістю ведення бізнесу, в інших компаніях, і як ви будете їх вирішувати?
- ✓ Швидкість – є можливість пропонувати продукцію чи послуги швидше за інших?
- ✓ Надійність – ви будете надійнішими за інших?

Залученість



Спробуйте зацікавити аудиторію – не робіть з презентації монолог, спробуйте привернути їхню увагу.

Найчастіше цього можна досягнути шляхом питання, обіцянки, сміливої заяви!



Як представити?

Представлення презентації не менш важливе за самі слова!

Будьте сміливими, застосовуйте спокійний голос і виступайте **впевнено**.

Якщо інший учасник розмови відчує, що ви не вірите в себе та свою ідею, чому він/вона має повірити?

Підтримуйте зоровий контакт і використовуйте жести, але – не перестарайтеся з жестикуляцією!

Дотримуйтеся часових рамок – це важливо, люди втрачають інтерес, коли щось триває занадто довго!

Вам просто дивитись відео тривалістю більше 2-3 хвилин?

Не забувайте про всі пункти, які потрібно окреслити – запишіть все та прорепетируйте перед дзеркалом із секундоміром.

