

הצורך להבדיל את העסק שלך



משקיעים פוטנציאליים ניגשים כל הזמן על ידי
יזמים שונים-הם שומעים את אותם טיעונים
למה הם צריכים להשקיע הזדמנויות עסקיות חדשות אלה.
כדי לשכנע אותם בהצלחה לממן את היוזמה שלך,
אתה צריך להבדיל את עצמך - לא רק דרך שלך
רעיון עסקי (זה נתון).



הצורך להבדיל את העסק שלך



לקבל את תשומת הלב שלהם באמצעות מצגת חזקה על
מי אתה ולמה הם חייבים לשמוע אותך!

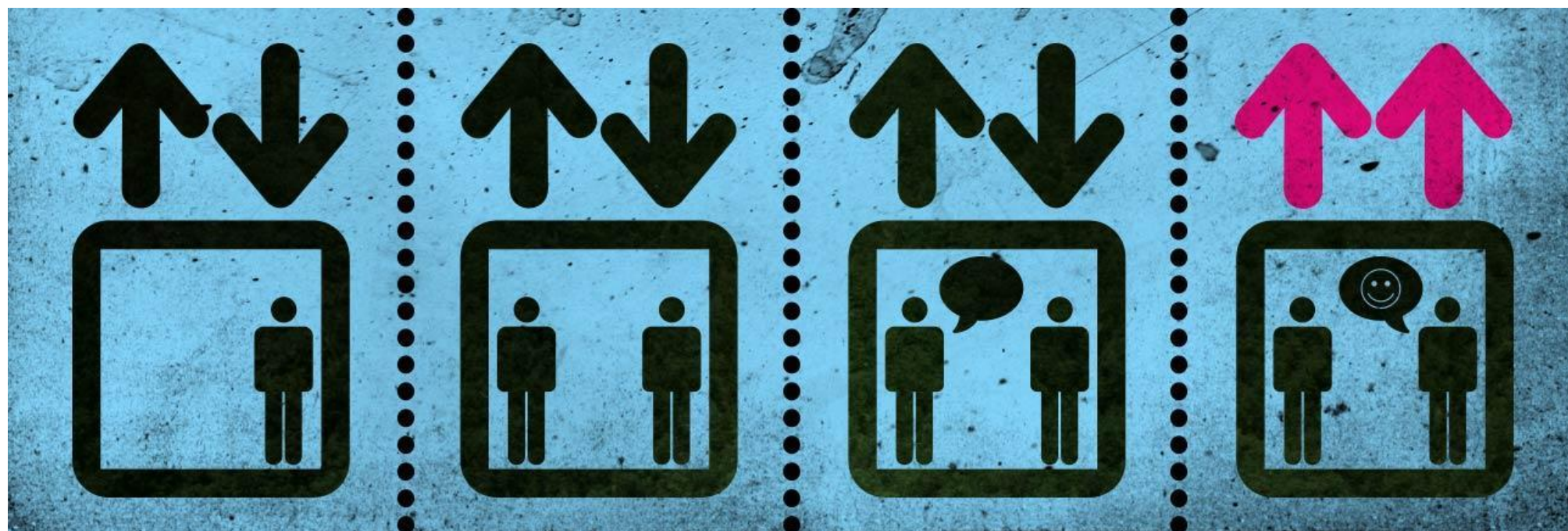
בעולם העסקים עסקי הליבה שלנו מובחנים מאחרים
דרך מה שנקרא נקודת מכירה ייחודית. האתר שלך הוא למה
אתה שונה ולכן יש סיכוי גבוה יותר להצליח.
כדי ליצור את האתר שלך אתה צריך:

- (a) דע את נקודות החוזק שלך, כלומר במה אתה טוב: צוות נהדר, מיקום טוב וכו
- (b) במה אתה שונה מאחרים: ראשית לספק צורך זה, להציע מחירים איכותיים יותר או נמוכים יותר, רק אחד במקום אחד וכו'.

מהו גובה מעלית?



תאר לעצמך שאתה במעלית עם מישהו שאתה רוצה
משהו מ. שניכם נכנסים למעלית על הקרקע
קומה והוא / היא רוצה ללכת לקומה השלישית. אם אף אחד אחר
האם במעלית יש לך מקסימום של 2 ' זמן לבד עמו/ ה.





הוא / היא לא יכולים לעזוב את המעלית בעוד שאחרים לא יכולים להיות מסוגל גם להיכנס בקומות הבאות.

יש לך חלון הזדמנויות כדי לקבל את תשומת הלב שלו / שלה!

זה הוא **מגרש מעלית** - מצגת של העסק שלך
רעיון למשקיע פוטנציאלי לתקופה קטועה של
בסביבות 2'. לכן, אתה צריך לעשות את השימוש הטוב ביותר של אלה
דקות!

הנה מה שאתה צריך להיות התמקדות!



עסקים רבים יכולים ללכת נהדר או
נכשלים על סמך האישיות והאנרגיה של הצוות שמאחוריהם.

אם אתה והצוות שלך יכול לנצח את האינטרס של המשקיע
אז זה יכול לעשות פלאים בשוק אתה מתמקד.

אל תתביישו-במגרש אתה צריך להסתמך על "מכירה" שלך ושל הצוות שלך
וכמה נהדר אתה קשור לרעיון העסקי שיש לך.

הצהרת כוונות

למה אתה מנסה להקים את העסק החדש

הזה?

באיזה תחום עסק החברה שלך תהיה?

מהי מטרתו?



Empowering others

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

הצהרת המשימה של
מיקרוסופט!



הצהרת המשימה של
נייקי!

מה העסק שלך יעשה?



תן סקירה יסודית אך תמציתית וקצרה
של מה אתה עושה:

האם אתה מספק שירות או מוצר?
מהם המאפיינים העיקריים שלה?

היו ספציפיים ומודגשים לגבי המוצר / השירות שלך!

מה הקשר שלך?



עליכם להדגיש מדוע כדאי לשמוע אתכם יותר
- למה אתה שונה. תחשוב, בין היתר, במונחים של:

- ✓ תמחור - האם תהיה זול יותר מפתרונות קיימים פוטנציאליים לצורך שגילית?
- ✓ איכות - האם תציע משהו באיכות גבוהה יותר?
- ✓ מגוון מוצרים / שירותים - האם זה ריינג' רחב יותר שעושה אותך טוב יותר מאחרים?
- ✓ הקלות של לעשות איתך עסקים-האם זיהית בעיות של הקלות של עשיית עסקים בחברות אחרות ואתה תטפל בזה?
- ✓ מהירות-האם זה כי אתה תציע מוצרים או שירותים מועברים מהר יותר מאחרים?
- ✓ אמינות - האם אתה הולך להיות אמין יותר מאחרים?

נסה ליצור קשר עם הקהל –

אל תעשה את זה רק מונולוג אלא נסה למשוך את תשומת ליבם.

זה מושג לרוב באמצעות הכנסת וו, כלומר שאלה, הבטחה, משהו נועז!



איך לספק את זה?

משלוח של המגרש הוא כמעט חשוב!

להיות מודגש, להשתמש בקול יציב ובהווה עם אמון.

אם החלק השני של שיחה לא מרגיש

שאתה מאמין בכך וברעיון שלך, למה שהוא/היא?

לשמור על קשר עין ו

העבירו את המצגת בעזרת מחוות –

היזהר לא לזוז יותר מדי!

הישאר בתוך מגבלת הזמן-זה חשוב, אנשים מאבדים את העניין שלהם

כשמשהו לוקח יותר מדי זמן!

האם אתה בקלות לצפות בסרטון של יותר מ 2-3'?

