

ПРЕДСТАВЯНЕ НА ИДЕЯТА

14 октомври 2014

София

Elevator Pitch

Elevator – “асансьор”

Pitch – “пич”



Представяне/
реклама



Elevator Pitch

- Кратко, бързо и ясно резюме на идеята, бизнеса, организацията
- Името идва от възможността да се представи по време на едно пътуване в асансьор
- Много често това е времето, което ще имате с даден инвеститор/ спонсор/ мениджър
- Доброто качество е от съществено значение за успеха

Време



- 30 секунди
- 3 минути
- 15 минути

Какво съдържа

- Проблем
- Решение
- Екип
- 'Call for action' – какво следва

Where do you want to live?

open ☺	closed ☹
leader of team	dictator $\frac{1}{2}$
include	excluding
givers	mean
she listens	does not listen
takes responsibility admits mistakes	it's always someone else's fault
imperfect humble imperfect	always right like God
humility works well with others	arrogance in your hand

Какво съдържа

- Проблем
- Решение
- **Бизнес модел**
- Екип
- **Текущо състояние и план**
- 'Call for action' – какво следва

Where do you want to live?

open ☺	closed ☹
leader of team	dictator $\frac{1}{2}$
include	excluding
g services	mean
se listens	does not listen
takes responsibility admits mistakes	it's always someone else's fault
imperfect humble imperfect	always right like God
humility works well with others	arrogance in your hand

Какво съдържа

Where do you want to live?

open ☺	closed ☒
lead to	dictator $\frac{1}{2}$
include	excluding
g services	mean
see listens	does not with
takes responsibility admits mistakes	it's always someone else's fault
imperfect humble imperfect	always right like God
humility works well with others	annoyance in my hand

- Проблем
- Решение
- Бизнес модел
- **Пазар и конкуренция**
- Екип
- Текущо състояние и план
- **Прогноза**
- 'Call for action' – какво следва

Добрият elevator pitch е

- Кратък
- Ясен
- Интересен
- Последователен
- Достоверен
- Индивидуален
- Консистентен

Какво не е

- Предложение за покупка
 - Грешка е да се говори само колко е велик продукта или услугата
 - Кажете как ще управлявате бизнеса, какъв е Вашият екип и бизнес модел
- Приобщаване към кауза
 - Недейте да наблягате прекалено на проблема
 - Покажете решението и защо Вие сте правилния човек/ екип за него

Какво не е

- Монолог
 - Недейте да засипвате с информация отсрещната страна
 - Дайте възможност да се заинтересува и задава въпроси
- Крайното решение
 - Трудно някои би взел решение само от един "pitch"
 - Той Ви отваря вратата
 - Търсете последващ ангажимент



Ако имаме материали

- Не повече от 10 слайда
- Използвайте шрифт 30
- Избягвайте дългия текст
- Визуален ефект – снимки, графики
- Не четете
- Гледайте хората не слайдовете

Как да се подготвим

- Познавайте бизнеса си
- Знайте как работи организацията Ви
- Научете повече за отсрещната страна
- Помислете за въпроси
- Бъдете уверени
- Бъдете ентузиазирани
- Практикувайте, практикувайте, практикувайте

В обобщение

Добрия "elevator pitch" не ти гарантира интерес,
но лошия ти гарантира, че няма да го получиш

Не разчитайте само на него, но не го претупвайте



По pitch'а те посрещат,

**а по асансьора те
изпращат**



И сега упражнения

БЛАГОДАРЯ!

stanislav@launchub.com

Blog: www.s2s.vc

LinkedIn: www.linkedin.com/in/stanislavsirakov/

Twitter: [@StanSirakov](https://twitter.com/StanSirakov)