

ПРЕДСТАВЯНЕ НА ИДЕЯТА

19`Октомври 2015

София

Elevator Pitch

Elevator – “асансьор”

Pitch – “пич”



Представяне



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

Време

15 секунди - едно изречение

1 минута – истински “elevator pitch”

5 минути – презентация със слайдове



Добрият elevator pitch е

Кратък

Ясен

Интересен

Последователен

Достоверен

Индивидуален

Какво не е

Предложение за покупка



Какво не е

Приобщаване към кауза



Какво не е

Монолог



Какво не е

Крайното решение



Какво съдържа 5 минутна презентация

Заглавие

Започенете с представяне

Името на организацията

Вашето име

Таглайн – изречение, което
хваща вниманието

Не забравяйте да сложите
логото

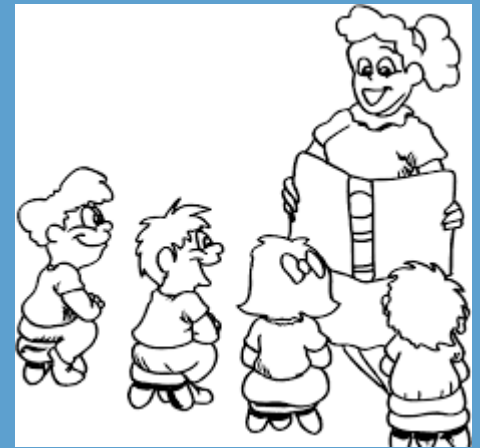


Проблем

Започнете с обяснение на проблема

Разкажете кратка история

Връзка между историята и потенциалния пазар



Решение

Опишете вашия продукт

Как той отговаря на проблема



Не е необходимо да изброявате всички детайли на продукта, а уникалното му предложение

Демо



Развитие

Какво сте постигнали???

Клиенти

Приходи



Malika Khudonazar
HR Officer
Aga Khan Foundation Afghanistan

“ I found the course extremely beneficial and very relevant to my work; I will be putting into practices the skills I gained. The trainer was very helpful and explained everything clearly, including questions from the group. The course coordinator was great and very supportive to each of the international participants coming from overseas. The course will be definitely recommended to other staff and partner organizations. ”

Добавете цитати

Бизнес модел

Как генерирате
приходи



Диаграма на отношенията
с вашите клиенти

Пазар

Какъв е вашия потенциален пазар
Кои са вашите конкуренти
Кой клиентски сегмент атакувате

Total Available Market, Served Available Market, Target Market



Екип



Защо този екип е най-подходящ за тази дейност?

Какви са ключовите умения и знания

До колко сте се сблъскали лично с проблема

Заклучение

Какво очаквате?



Следващи стъпки – “timeline”

Материали

Малко слайдове ~10

Шрифт 30

Избягвайте дългия текст

Визуализация– снимки, графики

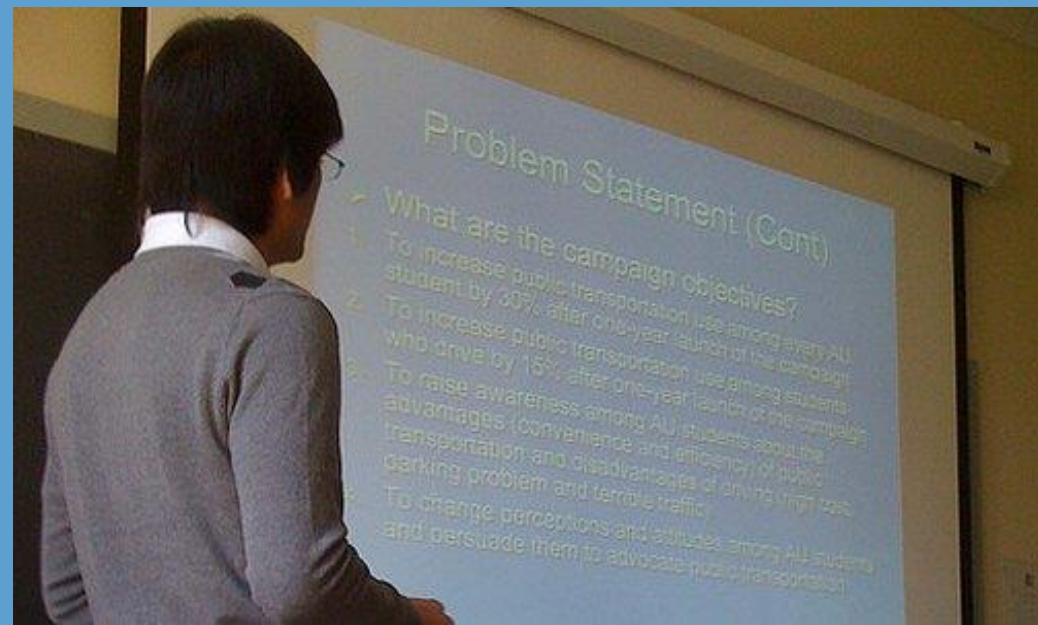
Когато сте на сцената

Не четете

Гледайте публиката

Бъдете уверени

Излъчвайте ентузиазъм



Как да се подготвим

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

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

Twitter: @StanSirakov