

ТЕМА: Бізнес -ідея та її реалізація

Тема уроку №5: Презентація бізнес-ідеї

Вміння презентувати бізнес або ідею є дуже важливою навичкою підприємця або стартапера, оскільки саме презентація дає змогу отримати замовлення, фінансування, підтримку інвестора. Здавалося б що тут складного, адже ви займаєтесь бізнесом кожного дня та і ваші співробітники й команда також. Розказати про те, що ми робимо – легко. Але тут починаються труднощі.

«Вміла готувати, та не вміла подавати» - часто саме таке народне прислів'я спадає на думку у процесі спілкування з підприємцями, закоханими у свій бізнес або проект.

Типові помилки зазвичай такі:

1. Довга розповідь про глобальні тренди, невирішені проблеми конкурентів. Це важливі питання але не у процесі першої презентації вашого бізнесу.
2. Зверхнє ставлення до співрозмовників, мовляв, як можна не знати таких простих речей. Очевидні для вас речі можуть бути невідомими більшості населення планети. І це нормально.
3. Відсутність структурованого плану презентації.

Вас насправді готові слухати максимум 30 секунд і якщо ви не можете пояснити в чому суть вашого бізнесу або ідеї, то увагу слухача ви втратите безповоротно. І тут вже залежить від вас, як скористатись можливістю розповісти про себе та зацікавити. Або зробіть це максимально ефективно, або навантажте співрозмовника купою непотрібної інформації, хоча ймовірно вона є важливою.

Можна використати для початку роботи над презентацією ліфт-тест. Уявіть, що ви їдете з потенційним інвестором або клієнтом у ліфті. Ви повинні протягом поїздки в ліфті за 30 секунд розповісти про те, чим займається ваше підприємство. Фактично щодня на запитання «А що ви робите?» відповідає менеджмент та співробітники підприємства мінімум один раз. Які ці відповіді?

Хто ви?	«Як називаються підприємство або проект»
Де ви?	«В якій галузі працює ваша організація»
Для кого?	«Хто ваша цільова аудиторія»
Потреба?	«Яку потребу клієнта задовольняє ваша продукція»
Особливість	Чим ви відрізняєтесь від конкурентів?
І що?	«Посилення – чому саме вашу продукцію повинні придбати?»

Ліфтова промова може стати такою собі візитною карткою підприємства.

Ліфтова промова може стати основою для пітчінгу, тобто короткої презентації ідеї бізнесу потенційному інвестору, партнеру або клієнту. Таку відповідь-опис бізнесу корисно знати кожному підприємцю та його працівникам.

При формуванні ліфт-тесту важливо:

1. Не використовувати сленг, ваше повідомлення повинно бути зрозумілим не лише вам та вашим колегам.
2. Основна мета ліфт-тесту – описати ваш бізнес так, щоб короткою фразою зацікавити співрозмовника або читача. Уникайте довгих текстів.
3. Правдивість повідомлення. Концентруйтеся на тому, що дійсно робите добре, а не хотіли б робити.
4. Ваша ліфтова промова повинна бути легкою до запам'ятовування. Вирізняйтесь з натовпу. Знайдіть яскраві акценти.

Менеджменту та власникам компанії може бути корисним провести ліфт-тест для персоналу. Досить швидко і просто можна буде зрозуміти, чи правильно розуміє персонал сутність роботи організації. Чи всі дивляться в один бік? Чи існують суперечності? Про що інформують працівники?

Для цього необхідно дати співробітникам не більше 5 хв. І попросити розказати, чим же займається підприємство.

Після цього варто скласти разом або використати складену керівництвом «ліфтову промову», котра повинна буде надалі застосовуватись при комунікації. Така промова стане в пригоді у спілкуванні з потенційними інвесторами, партнерами, а також споживачами. Вона може стати основою вашої презентації, а її текст – з'явитись на сторінках компанії в соціальних мережах.

У момент, коли ви тільки починаєте свою роботу, ліфтова промова – це один із перших кроків у процесі формування, матеріалізації обраної бізнес-ідеї.