

Структура самопрезентації підприємця та бізнес-ідеї за методикою «Будинок повідомлень» (Message House)

Ця практична вправа створена для підготовки до виступів про себе, існуючий або новий бізнес Аліною Севастюк.

Уявіть собі малюнок простого будинку. Ми з Вами ніби будуємо структуру самопрезентації, як будинок, починаючи з фундаменту.

Фундамент — «особистий капітал»: ваш досвід та потенціал для нетворкінгу, що є критичними для успішної самопрезентації в різних обставинах, усно або письмово, для залучення фінансування або нетворкінгу під час ділових заходів. Тобто накопичуєте інформацію, записуючи в цій структурі в зошити або не пристрої (ноутбук, планшет чи телефоні). го обирати з написаного для кожного пункту говорити обсяг

Фундамент: Ваша особиста база (Основа виступу)

Цей блок відповідає на запитання: *«Хто ви і чому з вами варто будувати партнерство?»*

1. **Особиста експертиза:** Ваші професійні навички, ключові досягнення, унікальний досвід, який ви приносите до проєкту.
2. **Ваш внесок у спільноту:** Чим ви будете корисні іншим учасникам (менторство, контакти, доступ до ресурсів, аналітичні можливості, медіація конфліктів тощо).
3. **Бізнес-ідея:** Стисло бачення вашого проєкту (1 речення) та його місце на ринку.
4. **Фінансова база:** Звідки ви берете ресурси? (Ваш план щодо змішаного фінансування підприємців: банки, небанківські фінансові установи, донорські програми, державне фінансування).
5. **ESG-комплаєнс:** Ваша декларація відповідальності перед суспільством та екологією, прозоре ведення бізнесу.

Стовпи: Може бути 3-4 стовпи з елементів Канва бізнес-моделі Lean Canvas (як опис Вашої бізнес-ідеї)

Ваші 3–4 стовпи презентують вашу бізнес-ідею та демонструють Вашу спроможність втілити її в життя.

- **Стовп 1: Ринкова цінність**
 - *Блоки:* Проблема, Сегменти клієнтів, Ціннісна пропозиція.
 - *Зміст, аргументи:* Кому і яку саме "біль" ви закриваєте, спираючись на свою експертизу.
- **Стовп 2: Операційна спроможність**
 - *Блоки:* Рішення (товар, послуга), Канали, Ключові метрики.
 - *Зміст, аргументи:* Як ви працюєте (франшиза/сервіс/виробництво) і як вимірюєте свій прогрес.
- **Стовп 3: Економічна стійкість та фінансова перспектива**

- *Блоки:* Структура витрат, Джерела доходів, Прихована перевага.
- *Зміст, аргументи:* Як ви забезпечуєте стабільність і чим ви кращі для конкурентів.
- **Стовп 4: Вплив на довкілля, місцеву громаду, галузь або інший вплив**
 - Блоки: _____

Дах: Ваша стратегічна мета

Ваш дах — це місія.

- «Я буду [Назва бізнесу], щоб забезпечити [Результат для громади], ... з досвідом [Ваша експертиза] для розвитку успішної програми учасників мережі».