

INSTRUCȚIUNI AJUTĂTOARE ÎN VEDEREA ELABORĂRII ȘI SUSȚINERII PREZENTĂRII ÎN CADRUL ETAPEI
A 3-A- EVALUARE CALITATIVĂ

După finalizarea etapei a doua de evaluare tehnico-financiară, în funcție de punctajul obținut la această etapă și conform listei de ierarhizare veți fi programat la sesiunea de pitching. Data, ora și locația de desfășurare vă vor fi comunicate prin email dar și telefonic.

ATENȚIE! Nu vor putea și solicitate amânări pentru susținerea prezentării!
Veți avea la dispoziție maximum 10 min. pentru a vă susține prezentarea în fața Juriului, în cadrul sesiunii de Pitching!!!

În cele ce urmează am formulat câteva recomandări de care puteți sau nu să țineți seama în elaborarea și susținerea prezentării.

NOI VĂ DORIM MULT SUCCES!!

Prezentarea planului de afacere este un element cheie care va face diferența între antreprenori. În elaborarea prezentării trebuie să se țină cont de următoarele puncte cheie, pe care juriul le va avea în vedere și le va puncta în consecință:

- Calitatea, corectitudinea și completitudinea datelor și logica prezentării.
- Problema/problemele pe care încercați să o/le rezolvați și soluția dumneavoastră pentru aceasta/acestea;
- Beneficiile economice, sociale ale propunerii dumneavoastră;

Mai jos regasiți câteva elemente de care trebuie să țineți cont când realizați prezentarea :

- O prezentare trebuie să convingă potențialii clienți și parteneri de afaceri să creadă în afacerea, serviciile și produsele dumneavoastră;
- O prezentare este un prilej de a demonstra ca vă cunoașteți afacerea, dar și capacitățile, că puteți profita de punctele slabe ale concurenților, adugând plus valoare afacerii dumneavoastră.
- Antreprenorul trebuie sa fie capabil să comunice eficient și rapid despre afacerea lui. In caz contrar, mesajul nu va fi receptionat, riscand astfel să nu fie perceput ca și opțiune viabilă.

Țineți cont că o prezentare trebuie să livreze mesajul cât mai clar și convingător. De asemenea, nu uitați ca succesul unei afaceri depinde de abilitatea antreprenorului de a câștiga mai mulți clienți.

Sfaturi pe care le puteți lua în seama, pentru a obține o prezentare de calitate:

NU TREBUIE SĂ LIVRAȚI INFORMAȚIILE MECANIC

Audienta pentru această prezentare este, în cele din urmă, formată din oameni. Acesta este motivul pentru care trebuie să livrați informațiile cât mai natural.

ÎMBUNĂȚIȚI-VĂ ABILITĂȚILE DE PREZENTARE

Orice prezentare, pe lângă conținutul pe care trebuie să îl prezentați, conține un element extrem de important, și care poate să facă diferența între un „pitch” de succes și un eșec, și anume abilitățile dumneavoastră de a purta o discuție liberă, dar bazată pe planul de afacere, cu juriul evaluator. În acest sens, pe lângă faptul că trebuie să cunoașteți foarte bine planul de afacere și ideea pentru care doriți să obțineți finanțarea, trebuie să fiți încrezători, relaxați și să demonstrați capacitatea de a răspunde la întrebările adresate de juriu, într-un mod plăcut și degajat.

Indiferent cât de bun ar fi un plan de afacere (din punct de vedere scriptic), respectiv ideea care stă la baza acestuia, atâta timp cât antreprenorul nu știe să livreze informația, în așa fel încât să atragă clienți, investitori ș.a.m, afacerea va fi sortită eșecului.

REALIZAȚI O STRATEGIE PE CARE SĂ O URMAȚI ÎN TIMPUL PREZENTĂRII ȘI FIȚI SIGUR DE MESAJUL PE CARE DORIȚI SĂ ÎL TRANSMITEȚI.

Este esențial să aveți totul pregătit înainte de orice prezentare, mai ales când discutăm despre o prezentare care trebuie să convingă niște potențiali ”investitori/finanțatori” (juriul), să investească banii, 100% nerambursabili, în afacerea dumneavoastră.

DEMONSTRAȚI CĂ AVEȚI CUNOȘȚINȚE MINIME REFERITOARE LA ORGANIZAREA ȘI FUNCȚIONAREA SOCIETĂȚII PE CARE DORIȚI SĂ O ÎNFIINȚAȚI

În cazul start-up-urilor, antreprenorii trebuie să cunoască și elemente care nu țin nepărat de procesul de producție al unui produs sau de serviciul oferit, ci țin de partea de organizare, funcționare și creștere a start-upului. Acest lucru apare deoarece, în cazul start-upurilor, finanțarea de care dispun este relativ mică și nu poate să acopere specialiști din toate domeniile (juristi, contabili, experti fiscali, experti marketing și PR, specialiști în resurse umane etc.), iar în acest caz antreprenorul trebuie să cunoască și elemente care țin de legislația aplicabilă societăților (avize, autorizații de funcționare etc.) și elemente contabile (cont de profit și pierdere, cash-flow etc.) și elemente care țin de contractele de muncă ș.a.m.d.

Astfel, va trebui să convingeți juriul că dumneavoastră (în calitate de antreprenor), sunteți în măsură să coordonați o afacere de tip start-up, respectiv că societatea dezvoltă soluții/servicii/produse etc. cu potențial de creștere.