

## Prezintă-mi ideea ta

Îmi amintesc de primele mele zile de antreprenor ca ieri, deoarece a fost o perioadă atât de vitală și de impact în viața mea și la începutul afacerii mele. Nimeni nu cunoaște luptele, incertitudinea, frica, anxietatea și presiunea pe care le-am trăit zi de zi.

Vreau să dau o mână de ajutor tuturor antreprenorilor care abia încep, lipsiți de fonduri, dar plini de entuziasm, care vor să facă din lume un loc mai bun, mai sigur și mai interesant prin designul serviciului / produsului lor.

Pentru toți antreprenorii est-europeni: dați-mi un motiv să vă dau o mână de ajutor, mingea este în terenul vostru acum, convingeți-mă să-mi dedic resursele, cunoștințele și expertiza în afaceri pentru a va transforma dintr-un „poate” într-un „cu siguranță”.

### Folosesc o strategie de evaluare în doi pași când vine vorba de o nouă prezentare:

1. evaluarea oportunității
2. dacă toate se încadrează în domeniul posibilității și interesului trec la pasul 2 – analiza în detaliu și contactul direct cu tine, antreprenorul

### Pentru a-mi prezenta o idee de afaceri:

#### 1. Introducere: începe cu o prezentare generală a proiectului:

- Cine ești tu și echipa ta?
- Cum a început proiectul? Care este problema pe care încerci să o rezolvi?
- Care este soluția ta?
- Cu ce se deosebește de alte soluții de pe piață?
- Link către orice prototip, pagină a companiei sau orice informație suplimentară despre proiectul tău.

#### 2. Prezentare în 10 puncte:

- Viziune (Ce vrei să fii? Cum va schimba asta lumea?)
- Propunere de valoare (Ce aduce produsul / serviciul tău în piață?)
- Model de venituri (Cum generezi bani?)
- Piață țintă și clienți (Cât de mare este piața ta?)
- Peisaj competițional (Ce face concurența ta și în ce fel ești diferit? Care sunt avantajele tale competitive?)
- Strategia Go-To-Market (Cum îți vei găsi clienții? Cum îi vei tine cu tine?)
- Echipa și consilierii (Cine va face acest lucru să se întâmple?)
- Date financiare cheie (Rezultate efective și prognoză pentru următorii trei ani)
- Oportunitate de investiții (De ce ai nevoie de la noi pentru a avea succes?)
- Cronologie (Când estimezi că se va materializa?)

**Utilizează instrucțiunile de mai jos pentru a-ți condensa și eficientiza prezentarea:  
Idea de prezentare „7 C”:**

- Completă - include toate elementele esențiale, mai multe informații sunt utile, întotdeauna.
- Concisă - dacă tu nu îți poți descrie prezentarea în câteva cuvinte simple și concise, atunci cine ar putea? Stai mândru de tine și de ideea ta și fă-o concisă și sexy.
- Clară - descrie-o în așa fel încât un copil de 5 ani să o poată înțelege.
- Convingătoare - ai cumpăra de la tine, ai fi convins de produsul / serviciul pe care tocmai l-ai furnizat?
- Credibilă - avându-te pe tine drept ambasador principal, prezentarea ta ar trebui să aibă toată credibilitatea și validitatea din lume; la urma urmei, este copilul tău, nu?
- Coerentă - coerența este una dintre cele mai subevaluate calități ale timpului nostru. O valorizez foarte mult pentru că spune atât de multe despre un om în doar câteva cuvinte / acțiuni.
- Concludentă - la final, totul se reduce la mine semnând pe linia punctată, nu? Fă-mă să ajung la acel pas; nu pot refuza o prezentare buna și o idee grozavă.