

Verslo idėjos pristatymas



Gerai parengtas verslo planas ir puiki verslo idėja yra pagrindiniai aspektai ieškant potencialių investuotojų, tačiau yra dar viena sritis, apie kurią ne visada susimąstoma ir kuri gali turėti didžiulės įtakos sėkmingam investuotojų pritraukimui – tai verslo idėjos pristatymas.

Mūsų šeštasis iš 12 straipsnių ciklo leis suprasti kaip tinkamai pasiruošti ir pristatyti ne tik idėją, bet ir verslo modelį. Idėja, be verslo plano ir modelio visada išliks tik idėja, todėl reikia nepamiršti išsamiai paaiškinti, kaip žadate uždirbti pinigus iš savo idėjos.

1. Kaip pradėti verslą?

2. Mokesčiai pradedančiam verslui

3. Juridinio statuso pasirinkimas

4. Verslo plano paruošimas

5. Pirmų metų pelno skaičiavimas

6. Verslo idėjos pristatymas

7. Kokybės vadybos sistemos

8. Gamybos optimizavimas

9. Eksporto galimybės

10. Darbuotojų pritraukimas

11. Darbuotojų išlaikymas

12. Vadovavimas komandai

Efektyviai prezentacijai reikalinga:

1. Pasiruošimas

2. Turinys
3. Įgūdžiai

Verslo idėjos pristatymas gali būti daug streso sukeliantis procesas, tačiau, tinkamai jam pasiruošus ir įvykdžius pagrindinius pasiruošimo etapus, galima žymiai padidinti galimybes sulaukti investuotojų palaikymo ir gauti finansavimą idėjos įgyvendinimui.

Pagrindiniai pasiruošimo etapai:

1. *Žinok, kam pristatai idėją.* Būtų labai naudinga pasidomėti asmenimis, kurie klausysis Jūsų pristatymo - kuriose srityse jie vykdo veiklą, kokiose įmonėse yra dirbę ar su kokiais prekiniais ženklais yra susiję. Be to, daugelis pritaria, jog didelis privalumas yra žinoti asmenybės, kuriai rengiama prezentacija, tipą. Pavyzdžiui, jei žinote, jog susidursite su kūrybingu žmogumi, galite iš anksto skirti daugiau laiko ir tinkamai paruošti vizualinę pristatymo dalį, kuri prikautytų dėmesį.
2. *Kuo paprasčiau, tuo geriau.* Ši mintis gali skambėti kaip labai lengvai įgyvendinama, tačiau likti susikoncentravus ties pagrindine pristatymo tema ir idėja ir nenukrypti kalbomis į šoną nėra taip paprasta. Jei pradėsite jausti, jog per daug gilinatės į smulkmenas ar kalbate ne apie pagrindinius dalykus, sustokite, nes jūsų pristatymo laikas ribotas. Verslo pasaulyje svarbi kiekviena minutė, todėl viskas, ką sakote, turi būti apgalvota, struktūruota ir svarbu. Laike orientuotis taip pat gali padėti prezentacijos skaidrių kiekis, tačiau turite pasistengti jų pateikti kaip galima mažiau, pernelyg daug neišsiplėsdami.
3. *Aptarti silpnąsias puses.* Jeigu Jūsų verslo idėja turi silpnųjų, nereikėtų jų nuslėpti. Silpnųjų pusių ir grėsmių įvardinimas tik parodo, jog apie viską pagalvojote ir kad žinote, kaip būtų galima šias problemas išspręsti. Tai sukuria pasitikėjimo ir saugumo jausmą būsimiems investuotojams. Taip pat reikia būti pasiruošusiam atsakyti į sudėtingus ir suktus klausimus, nes tokių tikrai bus. Nesvarbu, ar tai bus susiję su ketinamomis naudoti patalpomis, verslo pavadinimu ar prekiniu ženklu, ar netgi pačiu gaminamu produktu – būkite pasirengę pagrįsti savo sprendimus iki smulkiausių detalių.
4. *Suprasti visus pateiktus skaičiavimus.* Jei, rengiant verslo planą, jums samdytas apskaitininkas padėjo atlikti analizes ir ataskaitas, būkite tikri, jog suprantate visus rodiklius bei skaičiavimus - pagrindinius duomenis turėtumėte išmanyti. Nėra nieko blogiau už asmenį, kuris negali pagrįsti ar paaiškinti savo pristatomame darbe analizės duomenų ar rodiklių. Nereikėtų užversti klausytojų skaičiais, tačiau svarbu būti pasirengusiam atsakyti ir į specifinius klausimus. Jeigu ko nors nežinote, taip ir sakykite, nes melas jūsų neišgelbės, tik gali sugadinti jūsų reputaciją.
5. *Ištirti savo konkurentus.* Šiais laikais sunku surasti idėją, kuri būtų visapusiškai unikali ir neturėtų jokių konkurentų, tad reikėtų pasidomėti visomis veiklomis bei verslo modeliais, kurie nors kiek panašūs į jūsiškį. Jei apie konkurentus užsiminsite savo pristatyme, tai bus puiki galimybė pasakyti, kuo jūsų idėja yra pranašesnė ir kodėl vartotojai turėtų pirkti jūsų, o ne konkurentų produkciją. Išsiaiškinkite, koks galėtų būti maksimalus rinkos dydis siūlomam produktui, kokie konkurentai veikia šioje srityje, kas bus jūsų tiekėjai, kaip jūsų idėja atrodo kitiems, kokia jūsų produkto savikaina, kaip jūs reklamuosite savo idėją ir panašiai.
6. *Rimtas požiūris į ateitį.* Žinokite savo ateities planus, įmonės veiklos rezultatus, bei prognozuojamą pelningumą. Įsitikinkite, kad puikiai žinote praeitų metų įmonės veiklos rezultatus (bent jau

pardavimus, bendrąsias pajamas ir pelną), nes investuotojams sunku būtų bendradarbiauti su žmonėmis, kurie neskiria bendrųjų pajamų nuo pelno ir pan. Žinokite, kur panaudosite gautus pinigus (jeigu pradėsite kalbėti apie algos pasiskyrimą sau – neigiamas atsakymas jau ne už kalnų) ir kokie yra prognozuojami veiklos rezultatai ateinantiems trejiems metams.

Vis labiau žmonės stengiasi taupyti ir optimizuoti savo laiką, versle tai ypač svarbu, ilgainiui laikas tampa vienu brangiausių resursų. Negaišinkite investuotojų kalbėdami apie tai, kas jiems neaktualu.

Pagrindinė žinutė. Turinys.

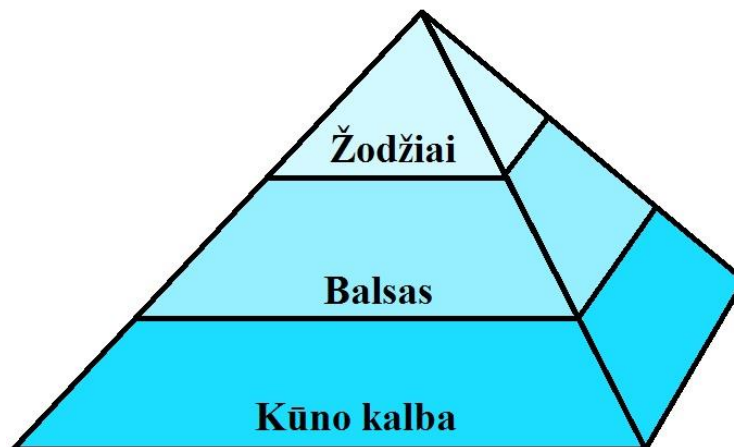
Siūlykite naudą. Keli žingsniai, padėsiantys suprasti, kaip tai veikia:

1. Atsakykite į klausimus:
 - Kas man iš to?
 - Kas jiems iš to?
2. Užmirškite save.
3. Sugalvokite ir užrašykite, kuo **kiekviena** pagrindinė idėja naudinga klausytojams.

Žvelgdami pro auditorijos akis atsakykite – „kodėl turiu to klausyti?“. Jei nerasite atsakymo, kodėl jūsų turi klausytis ir domėtis jūsų idėjomis, tai arba prastai atlikote pirmą žingsnį - neišsiginote naudos, kurią gaus jūsų klausytojai ir investuotojai, arba prastai atlikote antrą žingsnį, nepamiršote savo interesų, todėl jie tiesiog užgožė siūlomą naudą investuotojams.

Įsivaizduokite, kad kylate liftu į viršutinį aukštą kartu su potencialiu investuotoju ir turite vos 30 s jį sudominti savo idėja. Per tą laiką turite pateikti tai, kas svarbiausia ir aktualiausia, jei nesutelpate į 30 s jūsų pagrindinė žinutė ir jos svarba dar nepakankamai išgryninta, todėl prie jos reikia dar padirbėti. Suformavus pagrindinę žinutę – ji tampa pagrindu visai prezentacijai ir yra „aplipdoma“ kita **reikalinga ir aktuali** informacija.

Forma ir įgūdžiai.



Pristatinėdami susitelkite ne tik į savo kalbą, bet ir į kūno kalbą, balso toną. Daugiau nei pusę informacijos, kurią norite pasakyti, perteikiate kūno kalba – gestai, stovėseną, aplinkos įtraukimas į savo prezentaciją pasako daugiau nei jūsų taip kruopščiai prieš tai sudėlioti ir išbarti žodžiai. Įgūdžiai ateina tik iš nuolatinio praktikavimo ir repetavimo, savęs stebėjimo ir tobulinimosi, todėl jei norite, prezentacijos ir viešojo kalbėjimo metu įtikinti investuotojus, reikia praktikuotis, praktikuotis ir dar kartą praktikuotis. Tai labai susiję su pasitikėjimu savimi ir pristatoma idėja, o teisingai panaudota kūno kalba ir balso tonas padės sutelkti ir išlaikyti klausytojų dėmesį, įtikinti savo siūlomą naudą ir pasiekti rezultato – sėkmingo investuotojų pritraukimo.

Ir svarbiausia - reikia tikėti savo idėja ir būti ambicingam – investuotojai nori žinoti, ar jūsų verslo modelis turi galimybių augti ir ar jūs žinote, kaip tai pasiekti. Jeigu būsite per daug kuklūs, net ir pati geriausia idėja nieko nesužavės. Taigi motyvacija, entuziazmas ir tikėjimas savo idėja – būtini sėkmės atributai.

Paulius ŠŪMAKARIS

Straipsnių ciklas parengtas įgyvendinant projektą „Verslumo ir inovacijų paramos paslaugų plėtra – VIPPP“, finansuojamą Europos regioninės plėtros fondo.

Daugiau apie projektą:

Įgyvendinant iš dalies ES Struktūrinių fondų finansuojamą projektą „Verslumo ir inovacijų paramos paslaugų plėtra – VIPPP“ sutarties Nr. VP2-2.2-ŪM-02-K-01-008, sukurtas straipsnių ciklas, skirtas verslumo skatinimui. Projektas vykdomas pagal Lietuvos 2007 – 2013 m. Ekonomikos augimo veiksmų programos 2 prioriteto „Verslo produktyvumo didinimas ir verslo aplinkos gerinimas“ priemonę „Asistentas – 4“ ir finansuojamas Europos regioninės plėtros fondo.

Projekto vykdytojas: asociacija „Lietuvos mediena“