

Centrul de Formare Continuă



Camera de Comerț și Industrie
a Republicii Moldova



Pitch training

Trainer: O. Colesnicova

Pitch - un pitch este o prezentare a companiei, valorilor si punctelor forte, aratand de ce aceasta este portivita pentru o sarcina sau un proiect anume.



Pitch in Business

Ati fost vreodata pusi in situatia in care un client sa va ceara o prezentare scurta, sub un minut, a companiei voastre? Ei bine, acesta este un pitch, componenta importanta pentru orice afacere care isi doreste sa creasca.



De ce un pitch este important pentru afacerea?

- Un pitch este un moment propice de a va convinge potentialii clienti si parteneri de afaceri sa creada in compania, serviciile si produsele voastre;
- Intr-o lume cu atat de multe optiuni, trebuie sa fim capabili sa comunicam eficient si rapid despre noi si compania noastra. In caz contrar, mesajul nostru nu va fi receptionat, riscand astfel sa nu fim perceputi ca si optiune viabila;
- Un pitch este un proces de cunoastere. Doar cunoscandu-va afacerea, dar si capacitatile, puteti profita de slabiciunile concurentilor, adugand plus valoare companiei voastre.



4 Elemente cheie:

- Numele si categoria produsului vostru;
- Problema pe care incercati sa o rezolvati;
- Solutia voastra pentru aceasta problema;
- Beneficiile propunerii voastre.

**NU FI MECANIC, PUBLICUL
CARUIA I TE ADRESEZI ESTE
FORMAT DIN OAMENI.**



Audiența

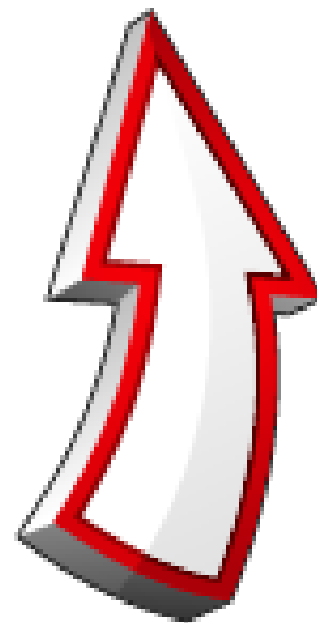
Audiența pentru orice prezentare este în cele din urmă formată din persoane, în căutarea celei mai bune soluții pentru afacerea lor. Deși uneori aceștia au o idee cu privire la ce anume caută, în cele din urmă, vor să se asigure că viitorul partener le înțelege afacerea și așteptările, oferindu-le soluții adecvate lor.



IMBUNATATESTE-TI ABILITATILE DE PREZENTARE



- Practică












The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date: / /
 Iteration:

<h3>Key Partners</h3>  <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p>Business Model Generation, LLC 1000 17th Street, Suite 1000 San Francisco, CA 94103 Tel: +1 415 610 2700 Fax: +1 415 610 2701 Email: businessmodelgeneration.com</p>	<h3>Key Activities</h3>  <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p>Business Model Generation, LLC 1000 17th Street, Suite 1000 San Francisco, CA 94103 Tel: +1 415 610 2700 Fax: +1 415 610 2701 Email: businessmodelgeneration.com</p>	<h3>Value Propositions</h3>  <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p>Business Model Generation, LLC 1000 17th Street, Suite 1000 San Francisco, CA 94103 Tel: +1 415 610 2700 Fax: +1 415 610 2701 Email: businessmodelgeneration.com</p>	<h3>Customer Relationships</h3>  <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p>Business Model Generation, LLC 1000 17th Street, Suite 1000 San Francisco, CA 94103 Tel: +1 415 610 2700 Fax: +1 415 610 2701 Email: businessmodelgeneration.com</p>	<h3>Customer Segments</h3>  <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p>Business Model Generation, LLC 1000 17th Street, Suite 1000 San Francisco, CA 94103 Tel: +1 415 610 2700 Fax: +1 415 610 2701 Email: businessmodelgeneration.com</p>
	<h3>Key Resources</h3>  <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p>Business Model Generation, LLC 1000 17th Street, Suite 1000 San Francisco, CA 94103 Tel: +1 415 610 2700 Fax: +1 415 610 2701 Email: businessmodelgeneration.com</p>		<h3>Channels</h3>  <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p> <p>Business Model Generation, LLC 1000 17th Street, Suite 1000 San Francisco, CA 94103 Tel: +1 415 610 2700 Fax: +1 415 610 2701 Email: businessmodelgeneration.com</p>	
<h3>Cost Structure</h3>  <p>What are the most important costs incurred in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p>Business Model Generation, LLC 1000 17th Street, Suite 1000 San Francisco, CA 94103 Tel: +1 415 610 2700 Fax: +1 415 610 2701 Email: businessmodelgeneration.com</p>		<h3>Revenue Streams</h3>  <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p>Business Model Generation, LLC 1000 17th Street, Suite 1000 San Francisco, CA 94103 Tel: +1 415 610 2700 Fax: +1 415 610 2701 Email: businessmodelgeneration.com</p>		

<p>Problemă Listați Top 3 Probleme</p>	<p>Soluție Rezumați o soluție posibilă pentru fiecare problemă</p> <p style="text-align: right;">4</p>	<p>Propunere de Valoare Unică Un mesaj unic, clar, și convingător care transformă un vizitator necunoscutor într-un client interesat</p>	<p>Avantaj Neloial Ceva ce nu poate fi ușor copiat sau cumpărat</p> <p style="text-align: right;">9</p>	<p>Segmentarea Consumatorilor Listați clienții și utilizatorii țintă</p>
<p>Alternative Existente Listați cum aceste probleme sunt soluționate astăzi</p> <p style="text-align: right;">2</p>	<p>Indicatorii Cheie Listați cifrele cheie care reflectă rezultatele afacerii dvs.</p> <p style="text-align: right;">8</p>	<p>Conceptul de Nivel Înalt Listați analogia dvs. pentru X:Y (Odnoklassniki este Facebook din Moldova)</p> <p style="text-align: right;">3</p>	<p>Canale Listați calea dvs. către clienți</p> <p style="text-align: right;">5</p>	<p>Primii clienți Listați caracteristicile clientului ideal</p> <p style="text-align: right;">1</p>
<p>Structura Costurilor Listați costurile fixe și variabile</p> <p style="text-align: right;">7</p>		<p>Fluxuri de Venit Listați sursele de venituri</p> <p style="text-align: right;">6</p>		

Întrebări???

