

AO Asociația pentru
Promovarea
Antreprenoriatului

PITCH



TRAINING



Obiectivele trainingului:

- ▶ familiarizarea cu elementele și modelele eficiente de prezentare a ideii de afaceri;
- ▶ înțelegerea structurii unui discurs de tip pitch prin exerciții și modele practice;
- ▶ dezvoltarea abilităților proprii în vederea fortificării și impulsivării capacităților de prezentare a ideilor de afaceri și de atragere a investitorilor interesați.
- ▶ elaborarea unui discurs de tip pitch pentru ideea de afaceri proprie.

Finalitățile trainingului

- ▶ Veți înțelege importanța pregătirii discursului în atingerea unor rezultate îmbunătățite.
- ▶ Veți înțelege diferite profiluri de audiență și veți ști cum să creați un ton atractiv care să le capteze atenția.
- ▶ Veți ști să vă concentrați poziția pe provocările și oportunitățile clientului.

Finalitățile trainingului

- ▶ Veți fi capabili să partajați informații convingătoare care creează valoare pentru clienți și pentru organizația dvs.
- ▶ Veți comunica valoarea diferențiată pe care o va oferi soluția dvs.
- ▶ Veți reuși să convingeți investitorii.
- ▶ Veți câștiga mai des.

**Ce este un
discurs de
afaceri (business
pitch)?**



► **Experiența comunicării interumane arată că există patru motive pentru care se formulează un discurs:**

- - **Dorința explicării sau informării asupra unei probleme;**
 - - **Dorința de a convinge pe cineva de ceva;**
 - - **Dorința de a descrie ceva;**
 - - **Dorința de a povesti ceva.**

Aceste dorințe naturale sau intenții determină 4 forme de discurs:



6 momente ale influențării:

Prima impresie (4 sec)

Credibilizarea

Ghidarea

Recadrarea

Închiderea persuasivă

Referințele spontane

TEHNICA CELULA IDEALĂ

**ELEMENTUL
CHEIE**

- Propunerea de
valoare

Exercițiu: creați un business pitch de 30 secunde



Your name:
Briefly introduce yourself



The problem:
Present the problem your company solves



Customer need:
Introduce your key customers and their need



Your offering:
Present your solution to the problem



Product name:
Present your company or product name



Connecting:
Handover your business card, a flyer or a sample

8 cuvinte de evitat într-o prezentare de afaceri

1. Sincer

2. Evident

3. „Eu cred”

4. Companie
lider /
poziție lider

5. leftin

6. Inovare

7. Posibil

8.
Perspective

► **Teama de a vorbi în public** nu este un lucru rar întâlnit. Într-adevăr, există oameni care se nasc cu talentul de a capta atenția unui număr mare de persoane și care se simt bine sub ochii unui public numeros, dar nu există nici o aptitudine care să nu poată fi deprinsă prin exercițiu.



► **EXERCİȚIU**

REGULI GENERALE ALE VORBITULUI IN PUBLIC

12





“*Cunoaște locul în care vei ține discursul*”

- *Mergi mai devreme în sala în care vei ține discursul pentru a te familiariza cu scena, podiumul, prezidiul, microfoanele, pentru a testa echipamentele: calculatorul, videoproiectorul.*

“*Cunoaște audiența*”

- *Prezintă-te, discută cu câteva persoane înainte de începerea discursului, cunoaște-i, fă schimb de cărți de*

“ **Invață speech-ul**

- Invață foarte bine discursul. Documentează-te bine înainte de a-l scrie și revizuieste-l ori de câte ori consideri că e necesar.

“ **Exersează-ti discursul in fata oglinzii**

- Exersează-ti discursul stand într-o poziție verticală, utilizând suportul pregătit, în fața oglinzii.

“ **Gândește-te că auditoriul tău vrea ca tu să reușești**

- Oamenii care te vor asculta nu sunt acolo pentru a-ti vâna greșelile, ci pentru a afla lucrurile interesante pe care le ai de împărtășit.

“Nu iti cere scuze”

- ❑ Nu porni intr-un discurs de pe o pozitie inferioara publicului tau pentru a nu-ti asigura esecul. Trateaza-ti publicul ca pe un egal si ii vei castiga respectul si mai ales atentia.

❑Relaxeaza-te

- ❑ Iti poti descarca tensiunile facand exercitii fizice lejere, o baie fierbinte si servind o masa usoara.

“Concentreaza-te pe mesajul pe care il transmiti”

- ❑ Trebuie sa fii sigur pe informatiile pe care le transmiti si pe cunostintele pe care le posezi.



“**Transforma-ti emotiile in energie pozitiva**

- ❑ Stapaneste-ti emotiile si transforma-le in entuziasm.Vei conferi incredere publicului tau si iti vei asigura succesul.

“**Imbunatateste-ti abilitatile**

- ❑ Documenteaza-te permanent pentru ca abilitatile tale sa evolueze. Un profesionist are un impact mai mare decat unul care nu este bine documentat.

Folosirea limbajului verbal

“ **Glumele** in introducere induc o stare de relaxare, atrag bunavointa si castiga atentia audientei

- trebuie sa aiba legatura cu subiectul si sa nu fie deplasate sau agresive.

“ **Prezentarea atipica**

- formula clasica “Buna ziua! Mă numesc...” e banalizată;
- trebuie indusă senzația de nou;
- însă, o prezentare ostentativă va atrage antipatie.

Folosirea limbajului non-verbal

“ **Comunicarea nonverbală** = cumulum de mesaje neexprimate prin cuvinte, care pot fi decodificate, creând înțelesuri => pot repeta, contrazice, înlocui, completa sau accentua mesajul transmis prin cuvinte.



Suportul vizual

- Informația pe care o conține prezentarea trebuie să fie complementară cu discursul.

- Imagini relevante, tabele mici cu cifre, grafice și idei principale.

- Textul marunt în paragrafe e strict interzis!

- Pentru un speech de 5 minute - maxim 8-10 slide-uri.

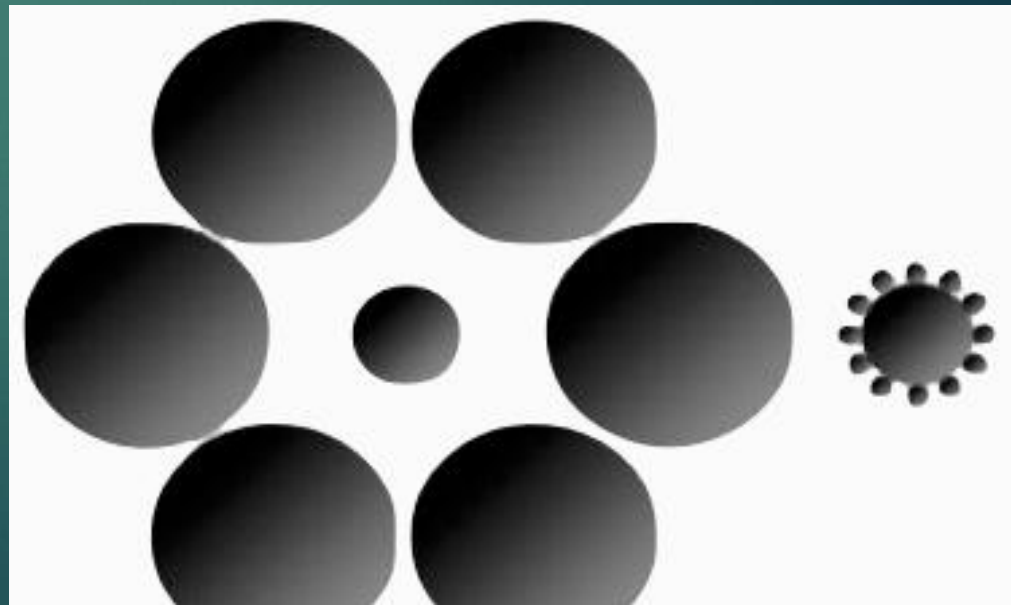
- Culori decente, de business, care să respecte identitatea vizuală a brandului. Nu mai mult de 3.

- Respecta cu strictete indicațiile de format și dimensiuni primite de la organizatori.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

1. Arată contrastul =

Compara 2 elemente pentru a scoate în evidență unul dintre ele. Care dintre cele 2 cercuri din mijloc este mai mare?



10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- ▶ **2. Creeaza o fraza de aur** = Rezuma o idee importanta, in 10 cuvinte sau mai putin.
- ▶ Exemplu: Lorand Soares Szasz (2012, Iasi Business Days):
- ▶ „Da 100% in ceea ce faci, indiferent ce faci„

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

3. Dă viață cifrelor = Pune cifrele în context!

- ▶ Exemple: Phil Schiller (2012, lansarea iPad Mini):
- ▶ „iPad Mini are 7,2 mm grosime = Este la fel de subtire ca un creion.”
- ▶ „100 g de catina are 400 mg de Vitamina C = 100 g de catina are la fel de multă vitamina C ca 10 portocale,,

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

4. Incepe cu un BANG = Gasește acel carlig prin care să îi faci pe cei din public atenți și curioși.

- ▶ Cum poți să începi cu un BANG?
- ▶ Cele mai puternice 3 modalități de a *incepe memorabil o prezentare* sunt:
- ▶ **O întrebare.** (De ex: Ce anume crezi că îi împiedică pe cei mai mulți oameni să își îndeplinească visurile?)
- ▶ **O poveste.** (De ex.: Acum 2 luni mă aflam la magazinul de la colțul acestei străzi, ca să îmi cumpăr o pereche de pantofi și am ...)

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- ▶ **5. Incheie cu un BANG** = Construiești 2-3 fraze de impact, cu care publicul să plece acasă.
- ▶ Cele mai puternice 3 *modalități de a încheia memorabil o prezentare* sunt:
- ▶ **Indemnul la acțiune.** (De ex.: „Acum știi care sunt *cele mai puternice tehnici pentru o prezentare de impact*. Scrie pe foaie care este acea tehnică pe care o vei aplica de maine.”)
- ▶ **O poveste personală.** O poveste, de preferat personală, care să emoționeze și să motiveze către acțiune.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- ▶ **6. Spune povesti** = Relatează scurte istorisiri personale, ale altei persoane sau anecdote (povesti cu talc).
- ▶ Exemplu: [Nancy Duarte \(2010, TEDxEast\)](#)
- ▶ „Daca eu pot reusi, inseamna ca fiecare dintre voi poate reusi.”

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- ▶ **7. Foloseste analogii** = Compara o idee abstracta cu un lucru concret.
- ▶ Exemplu: Un speaker nu este precum un medic, sa trateze problema. Un speaker este precum un antrenor: te pune la treaba astfel încat sa iti rezolvi singur problema, dar iti ofera si uneltele necesare pentru a o rezolva.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- ▶ **8. Adauga cuvinte amplificatoare** = Gaseste acele cuvinte care fac informatia sa para mai puternica.
- ▶ Exemple de cuvinte amplificatoare:
- ▶ **Cel mai ...**: cel mai bun, cea mai puternica, cel mai de seama.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- ▶ **Cuvinte de amplificare obisnuite:** superb, extraordinar, genial, excelent, fantastic, uimitor, incredibil, exceptional, mare, minunat, splendid.
- ▶ Exemplu : [Steve Jobs \(2009, Lansare iPod\)](#)
- ▶ Foloseste intr-o prezentare de 85 min de: 20 de ori „Mare” (Great); 11 ori „Uimitor” (Amazing); 8 ori „De necrezut” (Unbelievable); 5 ori „Incredibil” (Incredible); + altele.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- ▶ **9. Infometeaza** = Gandeste-te la ceea ce spui inainte de a prezenta informatia, pentru a-i face pe cei din public sa isi doreasca acea informatie.
- ▶ – **Prin descrierea beneficiilor.**
- ▶ Care sunt placerile / beneficiile pe care cei din sala le vor avea daca te asculta si aplica ceea ce le spui?
- ▶ Ex: Este tehnica ce iti va aduce o crestere de 25% a vanzarilor, te va scuti de timpul irosit cu clientii care oricum nu vor sa cumpere si te va face sa te simti cu adevărat productiv.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- ▶ – **Prin descrierea durerilor.**
- ▶ Ce anume vor pierde cei din sala dacă nu te ascultă și nu aplică ceea ce le spui?
- ▶ Ex: Dacă nu vei folosi această tehnică, vei avea în unele zile clienți care să te țină de vorbă ore în șir și în acest fel vei întârzia la următoarea întâlnire și la următoarea întâlnire, iar în cele din urmă o să ai o zi în grabă, plină de stres și frustrări.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- ▶ **10. Pregateste un moment WOW** = Pregateste un moment la care nimeni nu se asteapta.
- ▶ Exemplu: [Panos Panay \(2012, lansare Microsoft Surface\)](#)
- ▶ „Toata lumea mi-a spus sa nu arunc tableta pe jos, dar a trebuit sa demonstrez intr-un fel ca nu se va sparge. Poti chiar sa o arunci in 72 de feluri diferite si tot nu se va sparge”.

SUGESTII PENTRU A REALIZA O PREZENTARE EXCEPTIONALA

- ▶ In primul rand spuneti auditorului ce *aveti de gand* sa le spuneti, apoi spuneti-le ce *trebuie spus* si in final *reamintiti-le* ce *le-ati spus deja*.

Aceste trei puncte realizeaza introducerea, cuprinsul si concluzia oricarei prezentari de succes.

SUGESTII PENTRU A REALIZA O PREZENTARE EXCEPTIONALA



- ▶ Incepeti cu un titlu care cuprinde titlul prezentarii, pentru cine este prezentarea (publicul), cine prezinta (dvs.) si data.

SUGESTII PENTRU A REALIZA O PREZENTARE EXCEPTIONALA

- ▶ Urmatoarea pagina este o prezentare sumara sau punerea in agenda, introduceti toti prezentatorii si in acelasi timp sfatuiti publicul sa puna intrebari in timpul prezentarii sau la final

SUGESTII PENTRU A REALIZA O PREZENTARE EXCEPTIONALA

- ▶ In prezentare, aveti in vedere experinta publicului (ex: explicati termenii tehnici daca este necesar, evitati acronimele), folositi grafice, folositi umorul, dar asigurati-va ca este unul potrivit, la final faceti sumarul punctelor forte.

SUGESTII PENTRU A REALIZA O PREZENTARE EXCEPTIONALA

- ▶ daca nu sunteti sigur de un raspuns, nu va feriti sa spuneti “*Nu stiu*”, si daca se cuvine, promiteti sa reveniti cu raspunsul.

SUGESTII PENTRU A REALIZA O PREZENTARE EXCEPTIONALA

- ▶ Terminati la timp (daca este necesar, cereti “*ultima intrebare, va rog*”)
- ▶ Multumiti publicului pentru timpul si atentia acordata.

**SUGESTII MENITE
SA IMBUNATATEAS
CA PREZENTAREA:**

- ▶ Folositi caractere mari: 22 pt este marimea minima pentru text, un titlu ar trebui sa aiba marimea de 32 pt, sau mai mare.

SUGESTII MENITE SA IMBUNATATE ASCA PREZENTAREA:

- ▶ Folositi un font sanserif cum ar fi Helvetica sau Arial pentru text normal, si un font serif cum ar fi Times Roman sau Book Antiqua pentru titluri, pentru a arata un contrast mai bun. Pentru accentuare, folositi **text ingrosat**, *inclinat*, sau **Cu Majuscule**, dar nu mai mult de una in acelasi timp.

SUGESTII MENITE SA IMBUNATATE ASCA PREZENTAREA:

- ▶ Folositi puncte si evitati paragrafele. Incercati sa folositi 3-6 puncte pe pagina.
- ▶ Folositi gramatica corespunzatoare, frazele sau propozitiile trebuie sa aiba sens, fara greseli de scriere.

SUGESTII MENITE SA IMBUNATATEASCA PREZENTAREA:

- ▶ Evitati culorile inchise si optati pentru culori deschise (ex: alb, galben) pe un fundal inchis (ex: albastru inchis).

SUGESTII MENITE SA IMBUNATATEASCA PREZENTAREA:

- ▶ Nu vorbiti cu ecranul, vorbiti cu publicul, cu priviri sporadice spre ecran.
- ▶ Nu folositi aratatoare (va concentreaza atentia spre ecran, si va poate face sa semanati cu Zorro). Folositi selectiv un aratator cu laser si lasati-l jos cand nu este folosit.

SUGESTII MENITE SA IMBUNATATEASCA PREZENTAREA:

- ▶ Stabiliti regulat contact vizual cu parti din publicul dvs.
- ▶ Daca este indicat sau va permite timpul, includeti publicul in prezentare (ex: adresati-le o intrebare, incepeti un exercitiu interactiv, incepeti o loterie pentru a da o mostra de produs)




SUGESTII MENITE SA IMBUNATATEASCA PREZENTAREA:

- ▶ Miscati-va pentru a atrage atentia publicului
- ▶ Imbracati-va corespunzator, pentru a indeplini asteptarile publicului
- ▶ Daca prezentarea tine mai mult de 45 de minute, acordati publicului o mica pauza.


SUGESTII MENITE SA IMBUNATATEASCA PREZENTAREA:

- ▶ <https://www.todaysoftmag.ro/articole/739/pitching-ul-in-business-cum-sa-vinzi-in-patru-pasi-simpli>



SASE SFATURI de la Guy
Kawasaki: Cum sa-ti prezinti
ideea catre investitori


Guy Kawasaki, directorul de marketing responsabil de primul Macintosh al Apple, în 1984, și unul dintre cei mai cunoscuți oameni din Silicon Valley care lucrează în domeniu, a publicat un “ghid minimal de pitch” pentru antreprenorii care vor să-și găsească investitori.



Potrivit lui Kawasaki, prezentarea este destinata atat celor de la care vrei sa iei bani, cat si angajatilor, clientilor si partenerilor, si ar trebui gandita astfel incat sa explice pe intelesul tuturor, cat mai scurt si cat mai eficient, ideea si afacerea.




Ce recomandă
Kawasaki:



1. **Scurteaza prezentarea la maximum zece slide-uri pe care sa le poti prezenta in maximum zece minute.**

Textul nu trebuie sa aiba o marime mai mica de 30.


Scopul este acela de a te obliga sa explici succint afacerea intr-un mod eficient, rapid si usor de inteles




2. Slide-urile ar trebui sa foloseasca culoarea neagra ca fundal. Kawasaki spune ca un fundal negru denota mai multa seriozitate si e mai usor de citit

3. Abordeaza pitchingul asa cum ai incerca sa abordezi pe cineva pe Tinder.


Omul de marketing compara prezentarea unei idei cu online dating-ul: exista servicii online unde utilizatorii cauta un partener in functie de multe criterii, incercand sa afle totul despre el, si exista aplicatii precum Tinder, unde prima impresie este totul




4. Decoleaza precum F-18. Un avion F-18 are nevoie de doar 200 metri pentru a decola, pe cand un 747 are nevoie de doua mile. Totul este sa captezi atentia din primele minute ale prezentarii



5. Incearca sa ai pregatit un demo atunci cand prezinti. Scopul unui pitch este sa atragi atentia pentru a ajunge in faza semnarii unui contract, insa doar o poveste nu e suficienta. Daca ai deja un produs in dezvoltare, ideal e sa spui ce problema rezolva, ce oportunitate ai in piata si sa faci o demonstratie care sa convinga inainte de a termina slide-urile prezentarii



6. Lasa o singura persoana sa vorbeasca. Kawasaki spune ca, desi investitorii sunt foarte atenti la echipe, doar o singura persoana ar trebui sa prezinte in fata acestora, cu atat mai mult cu cat nu toata lumea are abilitatile necesare



De altfel, el a creat și un
sablon de prezentare a
startupurilor ce poate fi luat
drept model, dar și o serie
de sfaturi practice legate
de designul slide-urilor.

[HTTPS://WWW.STARTUPCAFE.RO/AFACERI/SFATURI-GUY-KAWASAKI-PREZENTARE-IDEE-INVESTITORI.HTM](https://www.startupcafe.ro/afaceri/sfaturi-guy-kawasaki-prezentare-idee-investitori.htm)



▶ **Vă mulțumesc pentru atenție!**