

# **Programul „START pentru TINERI: o afacere durabilă la tine acasă”**

## **Pitch training**



# Ce este Pitch-ul?

- Pitch-ul este, de regulă o prezentare LIVE/online, în fața unei audiențe.
- Pentru un prezentator fără exercițiul vorbirii în public poate fi o adevărată provocare.
- O prezentare bine pregătită te poate ajuta să creezi o impresie bună, să-ți stăpânești emoțiile și să captezi audiența foarte ușor.



**Speaker/antreprenorul**

**Dacă pizza nu e gustoasă, întotdeauna cel care a mâncat-o dă vina pe aluat!**

Ce e de făcut?

Cunoaște-ți audiența – documentează-te temeinic despre oamenii cărora te adresezi:

- ce fel de startup-uri îi interesează,
- câți bani vor să investească,
- în ce proiecte au mai investit etc

***! construiește strategia prezentării în funcție de acest aspect.***




# 4 stiluri de percepere a informației

AUDITORY  
HEAR IT 

VISUAL  
SEE IT 

Read/Write - It

KINESTHETIC  
DO IT 



Diagrame, acte, fotografii,  
desene, hărți, infografice,  
prototip, experimente, etc

Sugestii:

“Închipuiți-vă”, “Să presupunem că”, “Vă rog să artrageți atenția la...”, etc



## • Pasul 1 – Captarea atenției auditoriului

Spune o poveste – atrage atenția audienței.

Eventual poți să incluzi și câteva detalii legate de o experiență personală.

**Interacțiune: întrebare, glume(!), ceva straniu**

Prima parte a poveștii ar trebui să cuprindă câteva lucruri esențiale:

- care este scopul produsului/serviciului pe care vrei să îl aduci în piață,
- de ce ai ales să faci acest produs
- de ce ar trebui să le pese celor prezenți în auditoriu de afacerea ta.



Prima parte a poveștii ar trebui să cuprindă câteva lucruri esențiale

- care este scopul produsului/serviciului pe care vrei să îl aduci în piață?
- de ce ai ales să faci acest produs?
- de ce ar trebui să le pese celor prezenți în auditoriu de afacerea ta?

- Discursul trebuie să fie cât mai simplu – ceea ce povestești trebuie să fie **scurt** și la **obiect**, să se concentreze în special asupra elementelor cheie:

- problemă – soluție,

- avantajele competitive aduse de produsul și echipa startup-ului

- cine ne sunt consumatori,

- suma investiției

- Să deții date care să-ți susțină argumentele – spre exemplu: statistici, cifre care să demonstreze nevoia produsului tău în piață, studii de piață, date care să demonstreze că produsul este viabil.



1. Demonstrează că ești pasionat și competent în domeniul în care activează startup-ul.
2. Laudă-ți echipa – mulți investitori susțin că echipa este la fel de importantă precum produsul unui startup.
3. Pune accent pe **punctele forte** ale echipei – **aptitudinile profesionale și educația angajaților.**



- Să ai un plan bine pus la punct – prezintă planul de afaceri, cu toate obiectivele pe care vrei să le atingi, menționând și în cât timp ar urma să fie atinse acele obiective.
- **Să fii mereu pregătit să răspunzi la întrebarea: Cum vei cheltui banii pe care ți-i dă investitorul?**
- Să ai o viziune măreață – este foarte important să vorbești despre potențialul de creștere al startup-ului.

## Așa NU:



- nu pierde timpul subliniind chestiuni evidente
- nu uita de competiție (este foarte important să cunoști piața și să ții cont de firmele competitori)
- nu intra prea mult în detalii
- nu exagera (să-ți prezinți produsul ca fiind revoluționar, s-ar putea să fie puțin cam mult)
- nu-ți fie frică să ceri bani (de aceea te afli în fața unor investitori)
- nu ignora factorii de risc (pe care este bine să îi menționezi)
- nu-ți fie frică să recunoști că nu știi încă toate răspunsurile

# 1. Ține minte: postura și gesturile contează

Mimica și gesturile îți pot fi atât prieteni, cât și dușmani. Există unii oameni care, chiar dacă au o prezentare interesantă, vocea, mimica și gesturile lor nu motivează deloc publicul să-i asculte.

Atunci când te pregătești de o prezentare, ar fi bine să exersezi în fața oglinzii: să ai grijă ce postură ai, câtă valoare aduci cu prezentare ta și cum construiești propozițiile.

**Nu uita de zâmbet**, bineînțeles, dacă acesta își are locul în acea prezentare și se potrivește subiectului.



## 2. Învață să spui povești

Amintește-ți un moment când ai fost atras de firul narativ al unei povestiri.

Aceasta putea fi o carte sau un film, un banc sau discuția cu un om. Orice poveste bună e construită urmând aceeași logică, se schimbă doar forma, figurile de stil și personajele.

Povestea e cel mai bun mod de a antrena publicul emoțional în prezentarea ta. Cel mai bine e să mizezi pe toate 5 simțuri.

### 3. Formulează-ți gândurile clar

S-ar părea că e un lucru atât de evident, dar atât de multă lume se împotmolește aici.

Fii atent la logica propozițiilor, dar și la pronunția ta.

Și aici este binevenit să practici în fața oglinzii: articulează cuvintele clar, pentru a nu arăta ridicol în fața publicului. Un lucru de mare ajutor sunt frământările de limbă.

## 4. Utilizează liniștea în folosul tău

O pauză poate fie să omoare orice dram de interes față de discursul tău, fie să-ți transforme prezentarea într-un spectacol.

Pauzele sunt benefice pentru a oferi răgaz publicului să digere informația pe care tocmai ai furnizat-o.

Să vorbești fără să te oprești nu e cea mai reușită strategie. Așa approach suprasolicită atenția oamenilor și ei pierd firul povestirii.

Încearcă să folosești fraze suficient de scurte, urmărește reacția oamenilor și, dacă ai curajul, interacționează cu ei.

## 5 Dezvoltă-ți charisma

Oamenii carismatici atrag priviri și... alți oameni.

Ei inspiră încredere și motivează. Părerea lor contează, iar tot ce spun ei urmăresc mii și chiar milioane de oameni.

Ce calități anume trebuie să dezvolti pentru a-ți dezvolta charisma? Inteligența, empatia și capacitatea de a fi un ascultător activ.

Un om carismatic știe când să tacă.

## 6. Utilizează în prezentările tale doar informație verificată

Un dialog interesant se construiește pe o informație veridică.

Atunci când ești sigur de informația pe care o prezinți, arăți mai încrezător, știi să-ți aperi punctul de vedere și să construiești contraargumente logice.

Dacă ai la îndemână date statistice, folosește-le neapărat!



**Pitch Template!**

- Introducere
- Oportunitatea
- Problema
- Soluția
- Potențialul
- Piața și Clienții
- Competiția
- Finanțe
- Echipa
- Premiul

# INTRODUCERE

**Scurtă descriere a afacerii și a tipurilor de produse și/ sau servicii oferite.**



# OPORTUNITATEA

**Aici ar trebui să vorbești despre industria în care îți desfășori activitatea și despre cum va funcționa afacerea ta în această piață.**

Întrebări de ajutor:

- Cum arată piața în momentul de față?
- De ce este ACUM momentul oportun pentru produsul/ serviciul tău?

# PROBLEMA

**Aici ar trebui să vorbești despre problema pe care ai identificat-o în industrie și pe care ți-ai propus să o rezolvi.**

Întrebări de ajutor:

- Ce problemă vrei să rezolvi?
- Cât de mare este problema?
- Cum rezolvă alții problema?

# SOLUȚIA

**Aici ar trebui să vorbești despre cum rezolvi tu problema.  
Încearcă să fii cât mai clar și realist pentru a convinge că ideea  
ta este cea mai bună.**

Întrebări de ajutor:

- Cum îți propui să rezolvi problema?
- Cum se diferențiază soluția ta față de altele?
- Cum se va schimba în bine viața clienților prin folosirea produselor sau serviciilor tale?

# POTENȚIALUL

**Aici ar trebui să vorbești despre cât de mare este potențialul tău de creștere, despre vânzări și scalabilitatea afacerii.**

Întrebări de ajutor:

- Există potențial de creștere masivă a vânzărilor?
- Care sunt rezultatele de până acum care confirmă ipotezele tale despre potențial?
- Care este strategia de a ajunge la clienți și de a le vinde produsul sau serviciul tău?

# PIAȚA ȘI CLIENȚII

**Acest slide ar trebui să demonstreze o bună cunoaștere a clienților. Include informații despre cine sunt aceștia, ce fac sau cât sunt de dispuși să devină clienții tăi.**

Întrebări de ajutor:

- Care sunt categoriile de clienți?
- Cât de dispuși sunt să achiziționeze produse/ servicii de la tine?
- Ce spun clienții tăi acum despre produsele/serviciile tale?

# COMPETIȚIA

**Aici ar trebui să vorbești despre cine sunt competitorii tăi. Orice afacere are competiție și este extrem de important să știi cum arată și, mai ales, ce face bine!**

Întrebări de ajutor:

- Care sunt competitorii tăi principali?
- Există companii care ar putea deveni în viitor competitori? Care sunt ele?
- Ce aduce nou în piață modelul tău de business?

# FINANȚE

**Aici ar trebui să vorbești despre modelul tău financiar sau, altfel spus, despre modul în care îți propui să faci bani.**

Întrebări de ajutor:

- Cum produce venituri afacerea ta?
- Care este costul per item vândut și cum se detaliază el?
- Cât de realiste sunt costurile și veniturile?

# ECHIPA

**Aici ar trebui să descrii componența echipei, ce abilități au și ce îi recomandă pentru a face din afacerea ta una de succes.**

Întrebări de ajutor:

- Ce vă recomandă ca fiind echipa ideală?
- Mai aveți nevoie de oameni noi în viitorul apropiat?
- Pe lângă echipă, mai aveți alături alți mentori, consultanți, prieteni de menționat?



# GRANTUL

**Cum vă ajută grantul să accelerați creșterea afacerii?  
Dacă mai căutați și alți parteneri sau investitori, merită să  
menționați suma și destinația.**