

Sprzedać siebie czy pomysł?

Dobry pomysł na biznes może być początkiem wielkiego sukcesu. Trzeba jednak pamiętać, że istnieje wiele ważnych elementów, które pomogą go rozwinąć. Kluczowym elementem jest umiejętnie zaprezentowanie tego genialnego – jak nam się zapewne wydaje – pomysłu przed inwestorem. Sztuka prezentacji i próba zjednania sobie inwestora to najważniejszy i zarazem najtrudniejszy etap na naszej drodze do sukcesu.

Nie wygłaszaj prezentacji, przedstaw siebie i pomysł!

Zainteresowanie Anioła Biznesu pomysłem trzeba zacząć od prezentacji własnej osoby – inwestując w pomysł Anioł Biznesu inwestuje bowiem także w ludzi. Na wstępie należy dokonać krótkiej autoprezentacji i omówienia swojej dotychczasowej kariery. Jest to istotna kwestia, gdyż pierwsze wrażenie okazuje się zawsze najważniejsze. Inwestor musi być przekonany, że stoi przed nim profesjonalista, który doskonale wie, czego chce i w jaki sposób może to osiągnąć. Uwaga! Autoprezentacja nie może być za długa. Twoje wystąpienie przed inwestorem powinno być krótkie i treściwe. Powinno składać się z trzech części: wprowadzenia, przesłania i podsumowania. Należy kierować się zasadą 10 – 20 – 30, czyli 10 slajdów – 20 minut – czcionka w rozmiarze 30.

Na spotkanie z inwestorem i zaprezentowanie mu swojego pomysłu masz zwykle ok. 20 minut. Należy ten czas wykorzystać w możliwie najlepszy sposób. Musisz w nim zawrzeć najważniejsze informacje o swoim pomysle, ze szczególnym uwzględnieniem innowacyjności, patentów, potencjału projektu, opisu konkurencji i skali przedsięwzięcia. Po przedstawieniu projektu podkreśl potrzebę zaistnienia lub zwiększenia jego obecności na rynku. Jednak pamiętaj – nie ujawniaj wszystkich szczegółów. Kluczem do sukcesu jest zainteresowanie inwestora pomysłem. Przedstaw go tak, aby to inwestor chciał dowiedzieć się o nim jak najwięcej. Musisz być przygotowany na szczegółowe pytania, a co najważniejsze – musisz umieć na nie odpowiedzieć.

Najczęstsze błędy – jak ich unikać?

Najczęstszym błędem popełnianym przez pomysłodawców jest myślenie, że inwestor myśli podobnie. Inwestor chce zarobić pieniądze. Musi mieć pewność, że osoba prezentująca swój

pomysł jest pewna sukcesu. Nie należy traktować wsparcia finansowego jak sukcesu. To dopiero początek Twojej przygody z biznesem. Pamiętaj, że inwestor będzie oczekiwał od ciebie zysku i ciągłego rozwoju waszej firmy. Dlatego już na początku współpracy z inwestorem należy jasno sprecyzować zasady współpracy. Pozwoli to uniknąć nieudomówień w przyszłości.

Kolejnym błędem popełnianym przez pomysłodawcę jest przekazywanie dużej liczby informacji. Musisz pamiętać, że to Ty jesteś ekspertem, a inwestor nie zawsze ma rzetelną wiedzę na temat pomysłu, który mu przedstawiasz. Mów w sposób jasny i przedstaw konkretne propozycje. Nie stawiaj zbyt wysokich warunków współpracy, gdyż możesz zniechęcić inwestora. Zbytnia pewność siebie w tym przypadku może Cię zgubić.

Mistrz prezentacji gotowy na sukces

Sztuki prezentacji trudno się nauczyć, ale nie jest to niemożliwe. Doświadczenie uczyni Cię mistrzem, zatem ćwicz wystąpienia przed znajomymi czy rodziną. Pamiętaj przy tym o wszystkich zasadach, których się nauczyłeś. Za każdym razem staraj się położyć nacisk na inny element, nie zapominając o poprzednim. Nie martw się stresem. Każdy, kto nawet codziennie występuje i ma za sobą tysiące prezentacji – odczuwa zdenerwowanie. Stres czasem potrafi być tak duży, że zapominamy o tych wszystkich zasadach idealnej prezentacji, których się nauczyliśmy. Jednak pamiętajmy, że przed nami siedzą ludzie – nie maszyny. Rzeczą ludzką jest popełniać błędy, ale najważniejsze jest umieć obrócić je w sukces. ●

Autorka: **Emilia Zwiewka**,
Ekspert ds. promocji i szkoleń
w Instytucie Nauk Ekonomicznych i Społecznych,
Ponadregionalna Sieć Aniołów Biznesu

