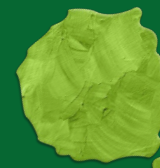




Co-funded by  
the European Union

# Green UP



4 tema: Verslumo pagrindai  
4.4 papunktis: Idėjų pristatymas

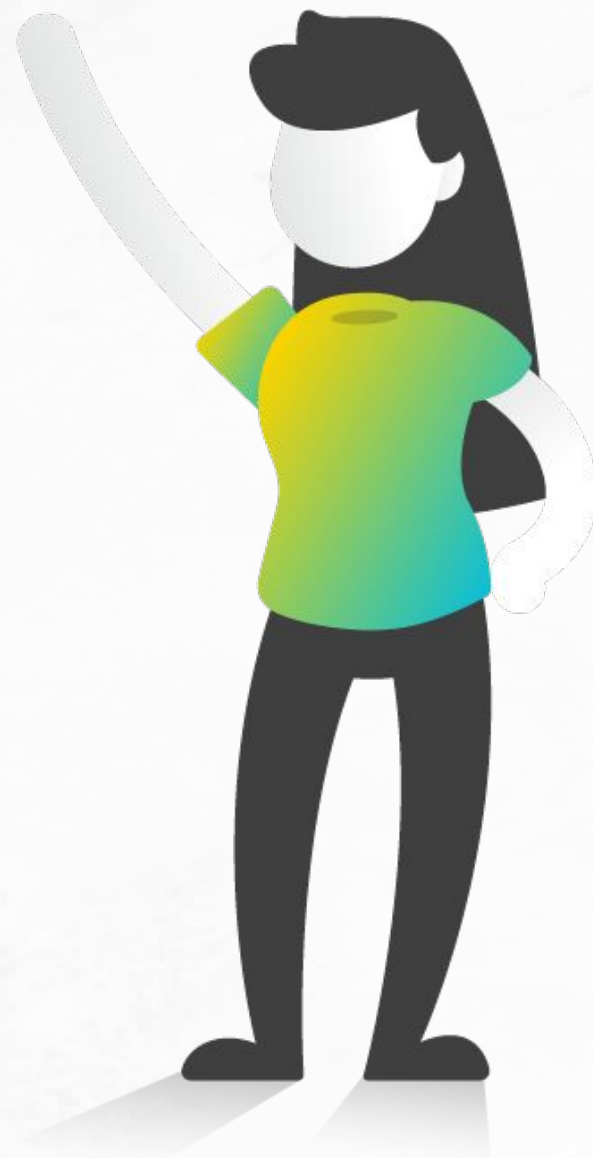
ENTRI





## IDĖJŲ PRISTATYMAS TURINYS

- 1) Įvadas
- 2) Verslo planas - Pitch Deck - Elevator Pitch
- 3) Verslo plano elementai
- 4) Kaip pristatyti verslo idėją
- 5) Lipto žingsnio struktūra
- 6) Išvada



# ĮVADAS



Šiuolaikinėje dinamiškoje verslo aplinkoje gebėjimas efektyviai pristatyti savo idėjas gali lemti skirtumą tarp sėkmės ir praleistų galimybių.

Nesvarbu, ar esate pradedantis verslininkas, startuolio įkūrėjas, ar specialistas, norintis patobulinti bendravimo įgūdžius, šis mikroapmokymų modulis skirtas suteikti jums įrankių ir metodų, reikalingų norint užtikrintai ir įtikinamai pristatyti savo verslo idėjas.

Jis yra tarpusavyje susijęs su ankstesnėmis temomis: kūrybiškumas ir rinkos tyrimai yra naudingos priemonės, padedančios parengti verslo planą, pristatyti idėją investuotojams ir žinoti, kaip ją glaustai ir išsamiai pristatyti.



# VERSLO PLANAS - PRISTATOMASIS PLANAS - PRISTATOMASIS PRANEŠIMAS



Kai norite pradėti verslą, to reikia:

**#1 Verslo planas**

**#2 Pitch Deck**

**#3 Elevator Pitch**

Iš esmės visų trijų dokumentų turinys yra toks pat, tačiau jie *skiriasi išsamumu ir gilumu*.

Pradėkime nuo verslo plano (angl. **business plan**), kuriame būtų pateikta visa informacija apie verslą; sukurkime kompaktiškesnę versiją pristatymui (angl. **pitch deck**) ir galiausiai sukurkime kalbą, kurioje būtų pateikta jūsų verslo esmė (angl. **elevator pitch**).



# VERSLO PLANO ELEMENTAI

**Verslo planas** - tai oficialus dokumentas (dažnai 15-25 puslapių apimties), kuriame išsamiai išdėstomi įmonės tikslai. Tai yra veiksmų planas ir bet kurio verslo pagrindas.

Jame taip pat apibrėžiama, kaip įmonė ketina siekti savo tikslų.

Verslo planus kuria ir naudoja visos įmonės, įskaitant pradedančiąsias ir įsitvirtinusias organizacijas.

Išsamūs, gerai apgalvoti verslo planai yra būtini naujoms įmonėms, siekiančioms pritraukti investuotojus ir užsitikrinti finansavimą, tačiau verslo planas gali būti naudingas ir jau veikiančiai įmonei.

Ji gali padėti vadovų komandai laikytis tos pačios nuomonės dėl strateginių iniciatyvų ir siekti nustatytų tikslų.

Verslo planas gali būti reguliariai peržiūrimas ir koreguojamas, o įmonei nusprendus pasukti kitu keliu, galima parengti naują planą.

Daugumą verslo plano šablonų sudaro septyni elementai:

**santrauka, įmonės aprašymas, produktai ir paslaugos, rinkos analizė, rinkodaros strategija, finansiniai duomenys ir biudžetas.** Taip pat bus pateiktas priedas su pagrindinius skyrius pagrindžiančiais duomenimis.

Konkretaus plano ar šablono nėra.

# VERSLO PLANO ELEMENTAI



- 1) **Santrauka:** pateikiama išsami informacija apie verslą ir jo tikslus. Joje pateikiama misijos formuluotė ir informacija apie vadovybę, darbuotojus, veiklą ir vietą.
- 2) **Įmonės aprašymas:** Tai įmonės plano ir vizijos apžvalga. Jame turėtų būti nurodytas įmonės pavadinimas, verslo struktūra ir tikslinės rinkos apžvalga.
- 3) **Produktai ir paslaugos:** Šiame skyriuje pateikiama informacija apie siūlomus produktus ir paslaugas. Jame gali būti nurodytos kainos, produkto gyvavimo trukmė, nauda, panašūs produktai ir konkurentai.
- 4) **Rinkos analizė:** Verslas turi suprasti savo pramonės šaką ir tikslinę rinką. Joje išsamiai aprašoma konkurencija ir planuojama, kaip išsiskirti.
- 5) **Rinkodaros strategija:** Šioje dalyje paaiškinama, kaip įmonė planuoja pritraukti ir išlaikyti klientus, nurodomas aiškus platinimo kanalas, apibrėžiamos planuojamos reklamos ir rinkodaros strategijos.
- 6) **Finansiniai duomenys:** Verslo plane turėtų būti pateiktas įmonės finansinis planavimas ir prognozės. Jei tai jau įsteigtas verslas, tai apima finansines ataskaitas, balansus ir kitus dokumentus.
- 7) **Biudžetas:** Kiekvienam verslui reikalingas biudžetas, todėl kiekviename verslo plane turėtų būti išsamiai aprašytos personalo, kūrimo, gamybos ir rinkodaros išlaidos.

# KAIP PRISTATYTI VERSLO IDĖJĄ/1

"pitch deck", dar vadinama "start-up" arba "investor pitch deck", yra prezentacija, padedanti potencialiems investuotojams daugiau sužinoti apie jūsų verslą. Kad ir kaip keistai tai skambėtų, bet pagrindinis pristatomosios medžiagos tikslas nėra užsitikrinti finansavimą, o patekti į kitą susitikimą.

Jį sudaro pristatymo dalis, kurią paprastai sudaro skaidrės, paprastai parengtos naudojant "Powerpoint", "Prezi" arba "Keynote", ir pristatymo dalis, kurią sudaro glaustai (nuo 30 sekundžių iki 5 minučių, panašiai kaip pokalbyje lifte) profesionaliai ir įtaigiai iliustruoti įvairius verslo plano aspektus, kad pašnekovas susidarytų aiškų įspūdį apie jūsų verslo projektą.



# KAIP PRISTATYTI VERSLO IDĖJĄ/2



Įmonės pristatyme reikės aptarti kiekvieną iš šių temų:

1. Misija arba vizija
2. Problema, kurią sprendžiate
3. Galimybės rinkos dydis
4. Jūsų produktas ir jo unikalumas
5. Trauka ir pajamos
6. Įrodymai, kad jūsų komanda gali vykdyti

Pristatymo metu kiekvieną temą taip pat reikėtų pagrįsti patikimais duomenimis ir įžvalgomis bei įrodyti, kad žmonės nori mokėti už jūsų produktą. Tikslas - išlaikyti pusiausvyrą tarp įrodymų, kurie įkvepia investuotojų pasitikėjimą, pateikimo ir jų susidomėjimo jūsų verslo ateities vizija.



# KAIP PRISTATYTI VERSLO IDĖJĄ

## **Papasakokite istoriją.**

Ekspertai dažniausiai kalbėjo apie poreikį būti asmeniškams ir kurti pasakojimą. Verslo idėjos įforminimas kaip pasakojimo taip pat padeda paaiškinti savo aistrą verslui.

## **Apibrėžkite problemą**

Jei jūsų produktas nesprenžia problemos arba neužpildo klientų poreikio, investuotojai nesidalins jūsų entuziazmu. Kruopštūs rinkos tyrimai, klientų apklausos ir interviu gali parodyti, ar jūsų produktas yra reikalingas.

## **Praktikuokitės tiek, kiek galite.**

Pateikite savo pranešimą draugams, šeimos nariams, kaimynams ar visiems, kurie nori klausytis: taip sužinosite, kur galite patobulinti savo pristatymą.

## **Būkite realistai.**

Nors būtina treniruotis, tačiau labai retai kada viskas pavyksta taip, kaip suplanuota. Ruošiantis padės realistiški lūkesčiai. Svarbu treniruotis, kad pristatymas būtų realus, nes jį gali nutraukti klausimus užduodantys investuotojai.



# LIFTO ŽINGSNIO STRUKTŪRA



**Lifto pristatymas** - tai glausta ir įtikinama idėja, produkto, paslaugos ar jūsų pačių santrauka, kurią galima pateikti per laiką, kuris reikalingas važiuojant liftu (paprastai nuo 30 sekundžių iki 2 minučių). Jis sukurtas taip, kad greitai patrauktų auditorijos dėmesį ir praneštų apie svarbiausius pristatomo dalyko aspektus.

Lifto struktūra:

**Įvadas:** Pradėkite nuo trumpo pasisveikinimo ir pristatykite save arba savo įmonę.

**Problemą formuluotė:** Aiškiai nurodykite problemą ar iššūkį, kurį sprendžia jūsų idėja, produktas ar paslauga. Pabrėžkite skaudulius ar sunkumus, su kuriais susiduria jūsų tikslinė auditorija.

**Sprendimas:** Aprašykite savo idėją, produktą ar paslaugą ir kaip ji išsprendžia jūsų minėtą problemą. Daugiausia dėmesio skirkite unikalioms savybėms ar privalumams, kurie išskiria jūsų sprendimą.

**Vertės pasiūlymas:** Pabrėžkite vertę ir naudą, kurią jūsų sprendimas suteikia auditorijai. Paaiškinkite, kaip jis pagerina jų situaciją arba patenkina jų poreikius.

**Rinkos galimybės:** Aptarkite galimą rinkos dydį arba jūsų sprendimo paklausą. Čia parodysite, kad jūsų pasiūlymui yra didelė auditorija.

**Trauka arba įrodymas:** Jei yra, paminėkite bet kokius patvirtinimo ar pritraukimo įrodymus, pvz., naudotojų atsiliepimus, partnerystę ar ankstyvus pardavimus.

**Diferenciacija:** Paaiškinkite, kuo jūsų sprendimas išsiskiria iš konkurentų. Kuo jis unikalus, novatoriškas ar pranašesnis?

**Kvietimas imtis veiksmų:** Užbaikite pristatymą aiškiu raginimu imtis veiksmų. Priklausomai nuo konteksto, tai gali būti prašymas surengti tolesnį susitikimą, investuoti, bendradarbiauti ar toliau tirti.

**Uždarymas:** Pabaigoje padėkokite ir pateikite įsimintiną baigiamąjį sakinį, kuris sustiprina jūsų pagrindinę mintį.



**Tikslas - sukelti susidomėjimą ir smalsumą, kad auditorija norėtų sužinoti daugiau. Pritaikykite savo pristatymą konkrečiai auditorijai ir jos interesams ir praktikuokitės jį pristatyti užtikrintai ir entuziastingai.**

# IŠVADA

Šiame modulyje įgijote vertingų įžvalgų ir įrankių, padėsiančių pakelti jūsų pristatymo įgūdžius į aukštesnį lygį. Atminkite, kad pristatydami savo verslo idėjas ne tik dalijatės informacija, bet ir įkvepiate veikti, puoselėjate ryšius ir paliekate neišdildomą įspūdį.

Jau supratote, kaip svarbu suprasti savo auditoriją, kurti įtikinamus pasakojimus ir atskleisti unikalią savo idėjų vertę.

Atminkite, kad pristatydami savo verslo idėjas norite ne tik parodyti savo įmonės potencialą, bet ir pasidalyti savo aistra, atsidavimu ir vizija.

# NUORODOS

- <https://www.thehartford.com/business-insurance/strategy/writing-business-plan/main-components>
- <https://www.businessnewsdaily.com/10921-pitching-potential-investors.html>
- <https://www.business-plan.it/blog/differenze-tra-business-plan-pitch-deck-elevator-pitch/>



**AČIŪ!**