

ПРОЕКТЕН РЕЗУЛТАТ 2:

Инструментариум за електронно обучение за зелено и социално предприемачество

Модул 7:

Кратката презентация: как да представяме идеи



Разработен от

Партньор 6, Асоциация АРЕСЕЛ, РУМЪНИЯ



Съфинансиран от програма
„Еразъм+“
на Европейския съюз

Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на тази публикация не представлява одобрение на съдържанието, което отразява възгледите само на авторите и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на информацията, съдържаща се тук.

ПРОЕКТ № – 2021-1-EL02-KA220-YOU-000029015

Модул 7: Кратката презентация: как да представяме идеи

<p>Цел на модула:</p>	<p>Този модул има за цел да предостави на обучаемите основна информация, свързана с техниките за представяне, които могат да бъдат използвани при популяризиране на техните бизнес идеи, при търсене на инвеститори или при убеждаване на клиенти или възможни партньори, които да подкрепят бизнес идеята на новия предприемач.</p> <p>И в двата случая „ефективното представяне“ е ключово бизнес умение. Способността да привлечете вниманието на аудиторията и да представите убедителна бизнес обосновка, за която хората, вземащи решения ще кажат „да“, е от жизненоважно значение за личния и организационния успех. В този модул се разглеждат ключовите елементи на представянето на представянето и как да изложите аргументите си ясно и сбито.</p> <p>Никога не знаем кога ще имаме възможността да се представим пред инвеститор или колко време ще имаме, за да го убедим. Поради тази причина предприемачите винаги трябва да имат подготвени няколко представяния с различна продължителност: кратко представяне (елевейтър питч) в рамките на 1-2 минути, 10-минутно представяне и 40-минутно представяне. Ще предоставим малко информация, за да научим обучаемите как да се представят ефективно, при всяка възможна ситуация, своята бизнес идея чрез методи на краткото представяне „елевейтър питч“. Всъщност има три основни вида представяния, за които трябва да се подготвите; „елевейтър питч“ (което означава да успеете да представите най-важното за себе си и за компанията си за кратко време), да подготвите представянето за една „асансьорна стъпка“ или за по-дълго време (няколко асансьорни стъпки).</p> <p>Този модул има за цел да подобри уменията за представяне на обучаемите и предоставя конструктивна обратна връзка, за да гарантира, че представянето на идеи ще бъде по възможно най-ефективния начин. Накрая от участниците се изисква да подготвят ефективно представяне за популяризиране на своята бизнес идея пред външни трети страни.</p>
<p>Цели на обучението:</p>	<p>Обучителните цели на този модул са:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Да идентифицира и адаптира техниките за представяне, за да може да отговори на нуждите и изискванията на клиента. • да повиши осведомеността относно силните и слабите страни в стила на представяне/презентиране. • Да спести време при планиране и предоставяне на остри, фокусирани и ефективни представяния/презентации. • Да накарате обучаемите да се чувстват по-наясно с това какво се случва, когато се извършва едно „подаване на информация“, каква е механиката на презентацията. • Да приспособи представянето, за да може да се вземе предвид продължителността и дълбочината на връзката с клиента. • Да формулира посланието на новия предприемач конкретно към нуждите на клиента/партньора/инвеститора. • Да разбира езика на тялото на участниците и на клиентите. • Ефективно да се допринесе за справяне с възраженията на клиентите, елиминиране на комуникативна бариера и провеждане на въздействащи разговори.
<p>Резултати от обучението:</p>	<p>До края на този модул обучаемите ще могат да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ефективно да проследява дадено кратко представяне, за да може да премине към следващия етап. • Да разбира как да спечели ползи за своя страна. • Да придобие самочувствие, когато трябва да презентира. • Да овладеят реторични средства (да направят така, че посланието да се запомня). • Да подобрят представянето – как да „се отвори“ представянето. • Да се добие представа за ефективни заключения – как да се „затвори“ сцената на презентацията.
<p>Съдържание:</p>	<p>Въведение</p> <p>ТЕМА 1 – Краткото представяне: общ преглед</p> <p>1.1. Разграничаване на презентациите по предназначение;</p> <p>1.2. Какво представлява „елевейтър питч“ (elevator pitch) и как се структурира;</p> <p>1.3. Запознаване с различни стилове на представяне, които да съответстват на нашия собствен и това може да ни вдъхновява;</p> <p>1.4. Няколко стъпки за ефективна презентация;</p> <p>1.5. Очертаване на ефективната презентация;</p> <p>1.6. Слайд по слайд, как да структурирате всяка една стъпка по отношение на графики, съдържание и изложение.</p> <p>Въпроси за размисъл</p> <p>ТЕМА 2 – Подготовка на кратката презентация</p> <p>2.1. Съдържателни аспекти: върху кои концепции да се съсредоточите;</p>

- 2.3. Изтегляне на ефективен шаблон;
- 2.4. Проучване на аудиторията/ индивидуални ключови характеристики;
- 2.5. Подготовка за очаквани възражения;
- 2.6. Разбиране на изискванията на публиката и отразяване;
- 2.7. Планиране на краткото представяне в 3 варианта: 5-секундна, 30-секундна и 5-минутна версия.

Въпроси за размисъл

ТЕМА 3 – По време на кратката презентация

- 3.1. Общи преглед на това как да стартирате, ръководите, провеждате и поддържате контрол по време на кратката презентация
- 3.2. Какви грешки да избягвате, за да не загубите вниманието на инвеститора
- 3.3. Значение на езика на тялото, тона на гласа и невербалните знаци и как да ги съчетаем по време на кратката презентация
- 3.4. Разбиране на културните аспекти / различни кратки презентации за различни географски области
- 3.5. Превръщане на възраженията в печеливша ситуация
- 3.6. Упражнения за справяне с възражения / ролеви игри – практика

Въпроси за размисъл

Казуси – Кратката презентация („елевейтър питч“) – примери

- <https://tagsoft.co/4-good-elevator-pitch-examples-for-business-and-startups/>
- <https://articles.bplans.com/the-7-key-components-of-a-perfect-elevator-pitch/>
- <https://www.clearvoice.com/blog/entrepreneur-elevator-pitch-examples/>

Дейности (3)

- Подгответе се детайлно и упражнете представянето си с въздействащи разговори;
- Показвайте/обсъждайте своите презентации като предварително подготвите видео в малки групи;
- Ролеви игри – Представете Вашата презентация: по време на тази сесия участниците ще повторят своята презентация, като вземат предвид обратната връзка, която са получили от предишни презентации, за да осигурят по-въздействащо представяне
- Присъединете се към общността на стартъпи, посветена на стартирането на бизнес идеи.

Допълнителна информация

- Малко ръководство за кратки презентации <https://concept.uwaterloo.ca/40727/>
- Как ефективно да изложим бизнес-идеята си в презентация <https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-pitch-a-business-idea>
- Как да направим презентация „елевейтър питч“ (с примери) <https://www.indeed.com/career-advice/interviewing/how-to-give-an-elevator-pitch-examples>
- Как да направим кратка презентация в 6 стъпки <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/idea-pitch>
- „Елевейтър питч“ (видео, 7 минути) <https://www.coursera.org/lecture/wharton-entrepreneurship-opportunity/4-1-the-elevator-pitch-eQAis%20>
- Как да направим табло за кратка презентация (video, 8 minutes) <https://www.youtube.com/watch?v=WHDqvBugpVk>
- Презентацията на стартъп: примери на предприемачи <https://york.ie/blog/startup-elevator-pitch-examples-for-entrepreneurs/>
- Слайдове, които да включите във Вашето табло на кратка презентация <https://articles.bplans.com/what-to-include-in-your-pitch-deck/>
- Как кратко да се представим пред инвеститорите за 10 минути и да получим финансиране <https://articles.bplans.com/how-to-pitch-to-investors-in-10-minutes-and-get-funded/>
- Представяне на кратко на Вашите технологични идеи за стартъп <https://www.neoito.com/blog/pitch-your-tech-startup-ideas/>

Тест (10 въпроса с избираем отговор)

Източници

- <https://www.amazon.co.uk/dp/0071752854?linkCode=gs2&tag=uuid07-21>
 - <https://www.amazon.in/Art-Pitch-Persuasion-Presentation-Business/dp/0230120512>
 - <https://www.amazon.it/Pitching-Hacks-pitch-startups-investors/dp/0557235596>
 - <https://www.amazon.co.uk/dp/9462762457?linkCode=gs2&tag=uuid07-21>
 - <https://www.youtube.com/watch?v=H5XgrQ0pY5A>
 - <https://www.amazon.co.uk/dp/9063695292?linkCode=gs2&tag=uuid07-21>
 - <https://www.amazon.it/Startup-presentare-convincere-investitori-finanziarla/dp/885790766>
- X (на италиански език)

Предвидено време:	
Хаштаг на модула	#кратко представяне #представяне #благонадеждност #предприемачество #доверие #език на тялото #анализ на пазара #плениване #успех #управление на времето

Въведение

За да провери какви подходящи материали се предлагат на национално равнище и/или на равнище ЕС във връзка с модул № 7 на SOSUSK, Асоциация ARESEL започна сравнително проучване по въпроса за краткото презентирание, като подбра някои материали за обучение, които вече съществуват на европейско равнище по този въпрос. От началото на юли 2022 г. изследователите на ARESEL, участващи като екип в проекта SOSUSK, започнаха да идентифицират на европейско ниво някои програми за обучение, курсове или други налични материали (наръчници, уебсайтове и др.), които биха могли да бъдат полезни като референтни материали за разработването на модул 7, с цел този модул да помогне и подкрепи ненаети и необразовани обучаеми (NEETs) да развият някои предприемачески и зелени умения. Започнахме да търсим и събираме някои примери (преглед и сравнение), полезни и за оформяне на съдържанието на модул 7.

За NEETs, които се интересуват от нови предприемачески умения, кратката презентация може да бъде от стратегическо значение за етапа на популяризиране на бизнес идеята и за момента, в който новият предприемач търси партньори, акционери или инвеститори. Ето защо развиването чрез този модул умение на обучаемите да представят ефективна презентация би могло да окаже значително влияние върху техния успех. Независимо дали се опитвате да убедите инвеститори да поемат риск с вас, или да продадете продукт на потенциален клиент, трябва да сте изключително добри

в представянето и презентацията. Всъщност една от най-важните цели на представянето Ви е да гарантирате, че бизнесът Ви лесно може да бъде разбран. Две неща стоят на пътя - уникалната перспектива и всички идеи, които имате при реализацията на бизнеса си и развитието му за в бъдеще. Като цяло, познаването на техниките на кратката презентация ще помогне на новите предприемачи, на стартиращите предприемачи, които се представят пред финансистите на рисков капитал, конферентната готовност, лектори от всякакъв вид и екипи по маркетинг и продажби. Добрите умения за кратка презентация са от решаващо значение за всеки, особено ако имате стартиращ бизнес или организация, която иска да расте и да се развива.

Тема 1. Краткото представяне: общ преглед

Тук е обяснено как да планирате, структурирате и представите на аудиторията презентацията си. Обучаемите ще научат как да изберат стила си на представяне, върху какво да се съсредоточат по време на речта си и какви ключови елементи трябва да съдържа една визуална презентация, за да привлече тя вниманието.

1.1 Разграничаване на презентациите според целта

В епизод от своя подкаст ("Презентиране, Кратка презентация & Говорене пред публика"), публикуван на 27 януари 2020 г. и озаглавен "Кратката презентация срещу Презентацията", Тони Гаргън обръща внимание на разликата между "Презентация" и "Кратка презентация".

Презентацията – Процес на представяне на дадена тема пред аудитория, обикновено чрез демонстрация, представяне, лекция или реч.



Целта на кратката презентация е да информира, да убеждава, да вдъхновява, да мотивира или да изгражда добронамереност. Презентацията може да се използва за представяне на информация, а вие следва да споделите необходимото съдържание.

Пичинг (разказване) - Фокусът при пичинга обикновено е свързан с продажбите или със самото продаване.

Това представлява линия на разговор, която се опитва да убеди някого чрез планирана презентация. Тя е предназначена или за представяне на продукт или услуга, или разширява описанието на продукта и има за цел да постигне продажби на продукта или услугата.

Основната разлика е, че презентирането = информиране, а кратката презентация = продаване.

Когато представяте презентация, вие споделяте факти и информация, а при кратката презентация също споделяте информация, но има крайна цел - да продадете нещо.

Започнете с мисълта за крайната цел: какъв е желаният резултат? Искате ли хората да слушат с удоволствие и да научат нещо? Искате ли хората да се нуждаят от това, за което сте говорили?



Направете го просто, бъдете кратки и ясни. В крайна сметка, когато представяте информация, вие създавате нужда или желание.

Винаги започвайте с мисъл за целта и ако създадете необходимост, можете елегантно да ги обедините в едно кратката си презентация.

Видове екранни табла за презентацията

В зависимост от вида на аудиторията, пред която възнамерявате да представите идеите и визията си, може да е необходим различен вид презентация.

Инвеститорите се нуждаят от различна информация от клиентите. Съоснователите се нуждаят от по-задълбочени подробности от останалите членове на екипа. Партньорите се нуждаят от различни уверения, отколкото заинтересованите страни се нуждаят. В този смисъл има няколко различни начина за структуриране на работното табло на презентацията.

- Инвестиционно табло на кратката презентация
- Маркетингово табло на кратката презентация
- Табло на кратката презентация при състезания (напр. при конгреси)
- Табло на кратката презентация относно възможностите и визията на
- Табло на кратката презентация за екипа
- Табло на кратката презентация за привличане на вниманието
- Бонус: Tweet и Елевейтър питч (без табло)
- Визия/предложение за създаване на стойност
- Видове табла на кратка презентация (по отношение на целта) <https://www.aleberry.com/blog/what-are-the-different-types-of-decks-or-business-presentations>
- Видове табла на кратка презентация (по отношение на средата и екипа) <https://theslidequest.com/blogs/news/what-are-the-types-of-pitch-decks>

1.2 Какво представлява „елевейтър питч“ и как се структурира

Добрата презентация от типа „елевейтър питч“ не трябва да продължава повече от едно кратко пътуване с асансьор и трае от 20 до 30 секунди, откъдето идва и името му. Тя трябва да е интересна, запомняща се и кратка. Също така трябва да обясни с какво прави Вие - или Вашата организация, продукт или идея сте уникални.

- Определете проблема и се свържете с него (аудиторията си помисли „защо трябва да ме е грижа да това?“)
- Опишете решението си
- Оpozнайте целевия си пазар
- Опишете конкуренцията (защо Вашият продукт е уникален)
- Споделете кой е във Вашия екип.
- Включете финансово обобщение
- Покажете напредък чрез основни етапи
- Изгответе реч „елевейтър питч“ <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>

1.3 Запознайте се с различни стилове на представяне, които да съответстват на Вашите и да Ви вдъхновят

За да изберете стиловете си, вземете предвид темата на презентацията си; помислете за аудиторията си и за начина, по който да изпълните призива си за действие. Комбинирайте различни стилове за по-ефективна презентация.

Цели на презентациите:

- предоставяне на информация
- преподаване на умения
- отчитане на напредък
- продажба на продукт или услуга
- вземане на решение
- решаване на проблем
- Как да изберете метода си на представяне <https://www.skillsyouneed.com/present/presentation-method.html>
- Видове стил на представяне, как да изберете своя <https://blog.hubspot.com/sales/types-of-presentation-styles>

1.4 Няколко стъпки, които трябва да следвате, за да направите ефективна презентация

Съвети за ефективна презентация

- Оpozнайте аудиторията си (предварително проучване)
- Направете план на това, което ще представите, с 3 или 4 основни точки: започнете силно с добра история, след това обобщете накратко това, за което ще говорите, и защо то е полезно или подходящо за вашата аудитория.
- Запознайте се с мястото и оборудването, преди да започнете представянето: възприемайте мястото като сцена, отпуснете се.
- Използвайте прости изречения: взаимодействайте с аудиторията и повтаряйте основното послание, поддържайте визуален контакт.
- Използвайте примери, за да илюстрирате идеите си (следвайте логиката).
- Упражнявайте презентацията си.

1.5 Очертанията на ефективна презентация

- Включете „ледоразбивачи“: започнете увлекателно и разчупете леда между Вас и публиката чрез кратка дейност
- Визуално разказване на истории

- Привличащи окото изображения
- Визуализации на данни

- Анимации
- Простота
- Музика и видеоклипове
- Насоки и съвети <https://visme.co/blog/how-to-make-a-presentation/>
- Примери <https://slidebean.com/blog/presentation-outline-template-example>

1.6 Слайд по слайд, как да структурирате всяка една стъпка по отношение на графика, съдържание и изложение

- Как да структурирате презентацията си: <https://www.anu.edu.au/students/academic-skills/writing-assessment/presentations/structuring-your-presentation#:~:text=Just%20like%20other%20forms%20of,the%20significance%20of%20your%20talk.>
- Примери за привлекателно графично представяне <https://visme.co/blog/presentation-structure/>
- Кога да използвате графики (примери) <https://www.inc.com/geoffrey-james/how-to-use-graphics-in-your-presentation.html>
- Управление на времето <https://www.activepresence.com/blog/presentations-and-time-management>

Въпроси за размисъл

- Какви са основните елементи на презентацията от типа „елевейтър питч“?
- Какви графични/визуални елементи правят една презентация успешна?
- Как трябва да завършите речта си, за да Ви запомнят?
- Какви стъпки трябва да следвате, за да подготвите ефективна кратка презентация?

Тема 2. Подготовка на кратката презентация



Тази тема анализира всеки елемент от една презентация: върху какви концепции да се съсредоточите и как да ги подчертаете; какво да знаете за Вашата аудитория, как да се държите, за да привлечете и задържите тяхното внимание им и как да подготвите и справите с възможни възражения. И накрая, обучаемите ще се научат как да структурират всяка презентация според наличното време.

2.1 Съдържателни аспекти: върху кои концепции да се съсредоточите

За да фокусирате презентацията си е необходимо да се придържате към ясна и една единствена цел. Целият смисъл на една реч е да се промени съзнанието или поведението на хората. Това може да означава, че искате те:

- да се съгласят с Вашата идея
 - да наемат Вашия бизнес
 - да купят Вашия продукт или услуга
 - да Ви поканят отново, за да чуят повече
- да бъдете по-продуктивни или да си сътрудничете по-тясно
 - да Ви се доверят, за да свършите работата

- да Ви подкрепят

Изследвайте само няколко точки по-задълбочено, отколкото да обхванете всички накратко

- Акцентирайте върху това защо искаме да постигнем идеята си https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=en
- Фокусирайте се върху защо и как <https://hbr.org/2021/10/when-pitching-an-idea-should-you-focus-on-why-or-how>
- Нахвърляйте основните елементи върху таблото за презентация
 - <https://articles.bplans.com/what-to-include-in-your-pitch-deck/>
 - <https://www.masterclass.com/articles/pitch-deck-guide>

2.2 Аспекти на презентирането: как да представим тези концепции

- Поддържайте зрителен контакт с публиката
- Използвайте жестове, за да наблегнете на определени моменти
- Движете се на подиума
- Съчетайте израженията на лицето си с това, което казвате
- Намалете нервните навици
- Дишайте бавно и равномерно
- Използвайте гласа си умело
- Бъдете уверени докато презентирате <https://blogs.lse.ac.uk/careers/2017/05/23/presenting-with-confidence-how-to-pitch/>

2.3 Изтеглете ефективен шаблон

- Разнообразни цели
 - <https://slidesgo.com/pitch-deck>
 - <https://www.magdalena-reith.de/post/the-pitch-deck-outline-content-and-examples>
- Ранна фаза на стартърп: <https://picampus.it/the-5-slides-early-stage-startup-pitch-deck/>
 - Шаблон: https://docs.google.com/presentation/d/1-YwsaklOL8LirCqPJG-r_Y6w7Do2TluUgIMqe8P0Kbk/edit#slide=id.g4f57e8149_2_18

Проучването за аудиторията е предназначено да установи размера, състава и характеристиките на група лица, които са или биха могли да бъдат потенциални клиенти. Важно е да се отбележи, че това проучване е предназначено за хората и лицата, които съставляват Вашата целева аудитория.

Позволява Ви да бъдете ориентирани в мисленето си към клиента, а не към продукта.

Като цяло би трябвало да има три ключови елемента, които определят целевата аудитория: географска информация (целеви регион); демографска информация (количествено измерими характеристики, които определят Вашия идеален клиент); психографска информация.

Определете вашата целева аудитория:

- анализирайте Вашата клиентска база данни и провеждайте интервюта с клиенти
- провеждайте пазарни проучвания и идентифицирайте тенденциите в съответната индустрия
- анализирайте конкурентите
- определете коя не е Вашата целева аудитория
- преразглеждайте постоянно
- Опознайте аудиторията си предварително <https://whitewateruniversityinnovationcenter.org/startup-success-blog/know-your-audience-before-you-pitch>
- Какво трябва да знаете, преди да навлезете на пазара <https://articles.bplans.com/6-things-to-consider-before-entering-a-market/>
- Открийте своя пазарен сегмент <https://www.uschamber.com/co/grow/marketing/finding-your-market-segment>
- Разбирайте Вашия пазар <https://www.lloydsbank.com/business/resource-centre/business-guides/understanding-your-market.html>
- Опознайте аудиторията си за публична реч <https://www.asme.org/topics-resources/content/public-speaking-know-your-audience>
- Дайте стратегия на съдържанието в ключови думи според Вашата аудитория <https://gathercontent.com/blog/understand-audience-inform-content-strategy>

2.5 Подготовка за очакваните възражения

Методът в четири стъпки за справяне с възражения е: изслушайте, потвърдете, преформулирайте и отговорете. Съществуват седем специфични метода за справяне с възражения в различни ситуации на продажба: замяна, бумеранг, въпрос, елемент на превъзходство, отричане, демонстрация и участие на трета страна.

- Бъдете активен слушател
- Отразете възражението на потенциалния клиент
- Идентифицирайте правилното възражение
- Бъдете съпричастни, за да намалите притесненията на потенциалния клиент
- Преформулирайте ценовите възражения
- Използвайте доказателства, за да намалите притесненията на потенциалния клиент
- Дайте допълнителни отворени въпроси
- Как да елиминирате възраженията, преди някой да ги повдигне отново <https://linkedselling.com/how-to-defuse-sales-objections-before-your-prospect-even-brings-them-up/>
- Често срещани възражения при продажба <https://blog.hubspot.com/sales/handling-common-sales-objections>

2.6 Разбиране на изискванията на аудиторията и отразяване

Разбирането на Вашата аудитория дава яснота за неудовлетворени нужди, както и задълбочено познаване на средата, в която се продава даден продукт. Това позволява на бизнеса да развие по-добре предлагането на неговия продукт/услуга и продажбената си стратегия, за да отговори на изискванията на своята аудитория.

Анализът на аудиторията включва идентифициране на аудиторията и адаптиране на речта към нейните интереси, нивото на разбиране, нагласите и вярванията. Възприемането на ориентиран към аудиторията подход е важно, защото ефективността на презентатора ще бъде подобрена, ако презентацията е създадена и представена по подходящ начин.

Отразявайки вербалните и невербалните аспекти на комуникацията, идеалният продавач установява отношения на доверие с купувача. В резултат те увеличават шансовете както за успешна сделка, така и за удовлетвореност на клиентите.

- Започнете с активно слушане
- Демонстрирайте енергия, а не емоция
- Опитайте се да избегнете негативното преживяване
- Обърнете внимание на това как отразяването Ви влияе

- Предскажете потребностите на Вашата целева аудитория: <https://uxplanet.org/how-to-effectively-predict-what-your-target-audience-needs-e667bd5b6968>
- Какво представлява отразяването и как да го приложим на практика: <https://www.itproportal.com/features/the-concept-of-mirroring-in-marketing-what-it-is-and-how-to-put-it-into-practice/>
- Съвети за отразяване езика на тялото <https://www.scienceofpeople.com/mirroring/>

2.7 Планирайте кратката си презентация в 3 варианта: петсекундна, 30-секундна и 30-минутна версия

- Едноминутна презентация - посочете името на фирмата си, търговската марка, кого обслужвате и ключовите предимства за целевия клиент.
- Триминутна презентация = „елевейтър питч“ – достатъчно време, за да разкажете за това какво прави Вашата компания, към кого са насочени нещата, които правите и защо. Практикувайте, за да имате буфер от 30 секунди.
- 5-10-минутна презентация – най-често срещаният формат на състезание по представяне или бизнес план. В реалния живот това е кратко представяне на кратко представяне: ако представите тази презентация на потенциален инвеститор и успеете да предизвикате интереса му, може да спечелите още 45 минути със същия потенциален инвеститор.
- 45-минутна презентация – задълбочена презентация, с която ще трябва да спечелите вниманието, като изпълните превъзходно своята 10-минутна презентация. Обикновено се разделя на 20-30 минутна презентация (по-малкото е повече)

- Типична продължителност на презентацията: <https://www.acethepresentation.com/manage-time-during-a-presentation/>
- Невронаука за задържане на вниманието: <https://orbit-kb.mit.edu/hc/en-us/articles/205147056-What-are-typical-pitch-durations-for-a-startup->
- <https://www.inc.com/carmine-gallo/why-your-next-pitch-should-follow-teds-18-minute-rule.html>

Въпроси за размисъл

- Каква ключова информация трябва да проучите за пазара и аудиторията, на която представяте продукта си?
- Имайки предвид различната продължителност за Вашата реч, каква допълнителна информация трябва да се добавя от време на време, за да се постигне винаги ефективно представяне?
- Как трябва да представите най-подходящата характеристика на Вашата бизнес идея?
- Какво трябва да наблюдавате по време на речта си, за да разберете реакцията на аудиторията с цел да адаптирате презентацията си?

Тема 3. По време на кратката презентация



Тази тема се е насочена към ефективното поведение, което трябва да спазвате по време на Вашата презентация. Започвайки с придобиването и поддържането на контрол над аудиторията, обучаемите ще научат как да привлекат потенциални инвеститори и какво да избягват по време на кратката презентация; как да покажем увереност и достоверност чрез езика на тялото; значението на адаптирането към културата на аудиторията и растежа на този пазар; как да се справяте с възраженията и как да ги трансформирате в потенциална печеливша ситуация.

3.1 Общ преглед на това как да стартирате, ръководите, провеждате и поддържате контрол по време на кратката презентация

Със силна система за управление на аудиторията, можете да докладвате клиентското изживяване по-точно от проучванията на клиентите. Дори малките подробности за Вашите клиенти могат да бъдат записани и използвани като се насочите към тях.

Кажете на аудиторията предварително кога ще отговорите на въпроси или евентуално да предвидите въпроси предварително. Установете зрителен контакт с питация и винаги правете кратка пауза, преди да започнете да отговорите; уверете се, че разбирате въпроса, който задават или изтъкват.

За да запазите спокойствие по време на кратката си презентация, упражнявайте се предварително, използвайте бележки, дишайте и говорете бавно, следвайте структурата, която сте подготвили предварително.

- Защитете идеята си преди кратката презентация: <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/5-ways-protect-your-idea-during-business-pitch>
- Управлявайте презентационните си притеснения: <https://www.mindtools.com/pages/article/PresentationNerves.htm>
- Поддържайте контрол по време на презентацията: <https://www.syntaxis.com/maintaining-control-of-a-presentation>

3.2 Какви грешки да избягвате, за да не загубите вниманието на инвеститора

Привлечете вниманието на аудиторията: заинтригувайте ги, дайте им причина да слушат. Разкажете история, споделете личен опит; Съотнесете ги или ги свържете към скорошно събитие или бележка, или към тематиката на предишен оратор. Посочете нещо важно за аудиторията или моментната обстановка.

С истински истории и анекдоти, не толкова сложни и по-лесни за разбиране, Вие ще можете да уловите любопитството на Вашите слушатели. Освен това можете да включите много източници в речта си, за да я направите по-динамична: видеоклиповете например използват силата на изображението и звука, за да привлекат всички погледи към Вашата прожекция.

- Грабнете вниманието на Вашата аудитория: <https://www.presentationxpert.com/spark-a-fire-5-tips-to-grab-and-hold-audience-attention>
- Как да провокирате аудиторията си
 - <https://virtuallspeech.com/blog/avoid-annoying-audience-public-speaking>
 - <https://www.linkedin.com/pulse/12-ways-you-destroy-audience-attention-speaker-richard-lock>
- Недоволството на инвеститорите: <https://www.forbes.com/sites/civcnation/2022/06/29/thanks-to-my-queerness-i-am/?sh=54e434f>

3.3 Значението на езика на тялото, тона на гласа и невербалните знаци и как да ги съчетаем по време на кратката презентация

Ние използваме невербални знаци, за да говорим с другите чрез нашите изражения на лицето, движения на тялото, стойка, контакт с очите, жестове с ръце, тон и сила на гласа и микроизражения, които имат значение както за нас, така и за нашата аудитория.

Ако се опитвате да убедите аудиторията да подкрепи Вашите идеи, езикът на тялото Ви трябва да бъде в синхрон. Съмнителни жестове като местене на очи, въртене или самодоволна усмивка ще предизвикат подозрение. Отворените ръце, малките жестове и израженията на лицето, които показват положителна емоция, ще ангажират аудиторията Ви и ще изглеждат достоверни.

Не се прегърбвайте – В почти всички ситуации на презентирание, стойката Ви трябва да е изправена и отворена. Това ще Ви помогне да изглеждате и да се чувствате по-уверени и ще привлече Вашата аудитория, вместо да я отблъсне.

Добрата убедителна презентация използва смесица от факти, логика и емпатия, за да помогне на аудиторията да види проблема от позицията, която преди е отхвърляла или не е обмисляла.

- Ръководство за публично говорене
<https://geekactuary.com/en/public-speaking-the-complete-guide-to-tone-of-voice-body-language-and-their-implementation/>

3.4 Разбиране на културните аспекти: различни кратки презентации за различните географски области

Расата и етническият произход, както всеки културен контекст, могат да оформят очакванията на аудиторията относно представянето на презентатора, включително езика на тялото; интерактивността; метафори; фигури на речта; и тон на гласа, честота.

В действителност, всяка аудитория от реалния свят, която срещнете, ще има съществено мултикултурно измерение. Като презентатор трябва да осъзнаете, че гледната точка, която имате по дадена тема, не е задължително да се споделя от всички членове на Вашата аудитория.

Културата е единственото нещо, което позволява на маркетърите да създават по-голяма ангажираност, уместност и да развиват своя бизнес. Неуспехът да признаете значението на културата при създаването на търговска марка и стартиращ бизнес е същото като да решите, че Ви е все едно да бъдете в конкурентно неблагоприятно положение.

- Културни различия в мултикултурна аудитория
<https://courses.lumenlearning.com/wm-publicspeaking/chapter/cultural-difference-and-multicultural-audiences/>
- Профилиране на Вашата аудитория <https://glocalities.com/whatwedo/whatweoffer>
- Значение на диверсифицирания контент маркетинг
<https://mastertcloc.unistra.fr/2018/11/26/how-cultural-differences-affect-your-content-marketing-strategy/>
- Културна сензитивност на Вашата търговска марка
<https://toppandigital.com/translation-blog/cultural-sensitivity-market-brand-culture>

3.5 Превръщане на възраженията в печеливша ситуация

Справянето с възраженията е акта на тактично реагиране на загрижеността на потенциалния клиент, като се проявява емпатия и се дава добро опровержение, което преодолява тяхното колебание и продължава да придвижва нещата по-нататък.

Изслушайте внимателно възражението и потвърдете, че сте го разбрали като зададете съответния въпрос. Отговорете на възраженията с подходящото решение и потвърдете, че то отговаря на възражението им.

Печелившата ситуация е резултат от подход на взаимна изгода към преговорите, при която страните работят заедно, за да посрещнат интересите си и да увеличат максимално създаването на стойност. При печелившите преговори, когато и двете страни са доволни от споразумението си, шансовете за дълготраен успех са много по-високи.

За да Ви помогнем да постигнете печеливша резолюция:

- Запомнете целите на аудиторията
- Оценете очакванията си
- Създайте взаимно изгодни възможности
- Останете безпристрастни
- Бъдете честни спрямо всякакви потенциални проблеми
- Ръководство за справяне с възражения <https://www.socoselling.com/how-to-overcome-objections/>
- Печелене на клиенти <https://www.teamleader.eu/blog/converting-clients-101-negotiation-objection-handling>
- Възражения срещу Преговори <https://www.saleshacker.com/10-tips-negotiation-objection/>

3.6 Упражнения за справяне с възражения/ролева игра - практика

- Ефективна практика за справяне с възражения
<https://about.gitlab.com/handbook/customer-success/solutions-architects/sa-practices/effective-objection-handling-practice/>
- Тренинг по продажбите <https://www.5percentinstitute.com/fun-sales-training-games-5-x-activities-worth-doing/>

Въпроси за размисъл

- Какви грешки трябва да избягвате по време на презентацията си, за да запазите вниманието на аудиторията си?
- Кой език и какъв език на тялото трябва да възприемете, докато правите кратка презентация?
- Защо е важно да научите за културата на Вашите потенциални клиенти?
- Кои са най-полезните меки умения, които да упражнявате по време на речта си?

Казуси

Казус 1: Презентация на Twoodo от David Arnoux

Описание на казуса: https://www.youtube.com/watch?v=7a_lu7ilpnl



Презентаторът започва да обяснява целта: внесете хаос в реда, реорганизирайте себе си. Приложенията ще преоткрият онлайн сътрудничеството. Той започва с история за селскостопански инструменти, които са останали същите в продължение на векове, докато не са интегрирани в една машина. По време на речта той разказва вицове и се опитва да преувеличава проблема, който искат да разрешат, за да представи дори още по-добре техния продукт: „ние не сме компютри, имаме нужда от нещо, което да ни помогне“; той казва, че приложението може да даде нови възможности за хора и екипи. Иновацията е командното поле: едно изречение в активен разговор може едновременно да активира множество приложения, без да е необходимо да се отварят или да се сменят

След описанието на продукта, той продължава да споменава главния изпълнителен директор на известна компания, като казва на публиката, че го използва и го обича; след прецизно описание на данни, отнасящи се до потенциални потребители, пазара и конкурентите, той дори разказва, че основният им конкурент е похвалил техния продукт за неговите функционалности.

Той изгражда финалната част на речта, предвиждайки въпроси, за да подчертае важни факти, които не биха се вписали в описанието на продукта. Той представя екипа си и техните предишни работни места: не само че са надеждни, защото познават сектора, в който искат да участват, те също са приятели от 8 години, те са просто нормални хора, които искат техния живот и този на другите да е по-лесен. След като определя точната сума, която им е необходима за стартиране на приложението, той обобщава цялата презентация и насърчава аудиторията да се присъедини към тяхната кауза.

Ключови изводи: задържане вниманието на аудиторията, подчертаване на най-добрите характеристики на Вашия продукт и как те решават проблема, представяне на точни данни относно пазара и конкурентите, запазване на речта кратка и ефективна.

Казус 2: Кратка презентация на iPhone от Стив Джобс

Описание на казуса: <https://www.youtube.com/watch?v=x7qPAY9JqE4>



От време на време се появява революционен продукт. Джобс започва да обобщава какъв революционен продукт са пуснали на пазара.

След това той представя ключовите характеристики на следващия им продукт: широкоекранен iPod със сензорни контроли, революционен мобилен телефон и революционен Интернет комуникатор; той ги повтаря многократно, с паузи и ангажиране на аудиторията, за да подчертае важността на моментите. Всички те ще бъдат в едно и също устройство, iPhone. Вниманието на тълпата се задържа благодарение на много шеги и чрез незабавни и смешни визуализации.

Преди да опише продукта, той говори за техните конкуренти и проблемите на техния продукт: с лесно разбираеми визуализации той обяснява защо са на върха в своята категория.

Проблемите на други телефони са, че имат пластмасови, широки и фиксирани контроли, които не могат да бъдат адаптирани към всички интерфейси: какво се случва, ако имате невероятна идея след 6 месеца? Трябва ли да промените целия продукт, за да го реализирате? Apple вече решиха проблема с широкоекранен компютър и посочващ инструмент, мишката, така че те ще създадат телефон с голям екран и най-точния посочващ инструмент, нашите пръсти. Той се шегува: всеки се ражда с патента, за да го използва.

Той продължава с описание на телефона, неговия интерфейс и взаимодействието на изобретения от тях хардуер и софтуер.

Той е облечен обикновено, с прозрачни очила, за да гледа аудиторията, и държи химикал, за да изглежда професионално. Той продължава да прави умни шеги, разделя речта си на кратки части: презентация на основната тема, описание, повторение на основното послание, което иска да разберем. Той подкрепя речта си със забавни и ясни визуализации.

Ключови изводи: задържане вниманието на аудиторията, подчертаване на най-добрите характеристики на вашия продукт и как те решават проблеми, как да се изправите срещу конкурентите, ефективни ефектни визуализации.

Дейности

ПРОДАЙТЕ МИ ПРОДУКТ, КОЙТО НЕ ХАРЕСВАТЕ	
Формат: (лице в лице, онлайн, хибрид)	Лице в лице, онлайн, хибрид
Цели на обучението	Подчертайте най-важните характеристики на продукта, разпознайте неговите обективни предимства, контролирайте езика на тялото и отношението си във всеки случай
Необходими материали/оборудване	Техническо оборудване за показване на презентация (не е необходимо)
Описание на дейността	Всеки обучаем трябва да подготви кратка презентация, с която ще Ви убеди да инвестирате/купите продукт, който студентът не харесва. По този начин студентът ще трябва да изследва продукта, да проучи неговия пазар и купувач; също така обучаемият ще трябва да контролира езика на тялото си, който не трябва да показва, че не харесва продукта. Тази дейност ще подготви обучаемите за всяка бъдеща молба, която биха могли да удовлетворят: те трябва да бъдат професионалисти и да направят убедителна презентация, дори ако отношението им не е естествено положително към продукта.
Въпроси за дебрифинг	Решение на какъв проблем предлага този продукт? Какви са потенциалните купувачи на него? Какви характеристики на продукта могат да убедят хората да инвестират в него? Какъв език на тялото трябва да използвам по време на речта си, за да покажа увереност в това, което продавам?
Време за провеждане	Неуточнена продължителност на речта
Как може тази дейност да бъде адаптирана за различен формат?	Ако е приложимо
Бележки за учителят/фасилитаторът	Задайте продукт, чиито характеристики/създател/пазар не противоречат на личните етични убеждения на обучаемите.

ОВЛАДЯВАНЕ НА ВЪЗРАЖЕНИЯ

Формат: (лице в лице, онлайн, хибрид)	Лице в лице, онлайн, хибрид
Цели на обучението	Реагирайте професионално на всяко възражение относно Вашата реч, бъдете уверени и представяйте продукта си като най-ефективното решение на проблема благодарение на неговите характеристики.
Необходими материали/оборудване	Техническо оборудване за показване на презентация (не е необходимо)
Описание на дейността	Трима обучаеми ще бъдат възражаващите в симулацията. Те ще трябва да прекъснат речта, за да попитат нещо относно характеристиките, които водещият подчертава: последният трябва да контролира ситуацията и да отговаря професионално и уверено за техния продукт.
Въпроси за дебрифинг	Решение на какъв проблем предлага този продукт? Какъв език на тялото трябва да използвам по време на речта си, за да покажа увереност в това, което продавам? Кой са по-вероятните въпроси, които могат да бъдат зададени относно моя продукт?
Време за провеждане	Неуточнена продължителност на речта
Как може тази дейност да бъде адаптирана за различен формат?	Ако е приложимо
Бележки за учителят/фасилитаторът	Ако презентаторът е особено чувствителен и показва прекомерен дискомфорт, не настоявайте за дейността и сменете хората, които участват.

НЯМА ВРЕМЕ ЗА ЗАЕКВАНЕ

Формат: (лице в лице, онлайн, хибрид)	Лице в лице, онлайн, хибрид
Цели на обучението	Представете продукт, за който говорите с различна продължителност на речта, бъдете убедителни и помислете за най-специфичните характеристики, които правят Вашия продукт и Вашата презентация уникални.
Необходими материали/оборудване	Техническо оборудване за показване на презентация (не е необходимо)
Описание на дейността	На трима обучаеми е възложен един и същ продукт за презентиране. Целта е да подготвите речи, които да бъдат колкото е възможно по-различни от Вашите участници, за да спечелите вниманието на аудиторията. Те ще трябва да си представят как потенциалните конкуренти биха продавали същия продукт и с какви характеристики биха предпочели да бъдат запознати потенциалните купувачи.
Въпроси за дебрифинг	Решение на какъв проблем предлага този продукт? Какви са потенциалните купувачи на него? Какви характеристики могат да убедят хората да инвестират в него? Какъв език на тялото трябва да използвам по време на речта си, за да покажа увереност в това, което продавам? Как мога като продавач да бъда различен от моите конкуренти?
Време за провеждане	Едноминутни, 5 и 15 минутни презентации
Как може тази дейност да бъде адаптирана за различен формат?	Ако е приложимо
Бележки за учителят/фасилитатора	Изберете трима обучаеми, които имат еднакъв стил на презентиране, не поставяйте срамежлив студент срещу видимо уверен, за да бъде предизвикателството справедливо.

Допълнителна информация

Източник 1	
Link: https://concept.uwaterloo.ca/40727/	
Наименование на източника	“Перфектно представяне: Мини ръководство за представяне”
Вид на източника	Онлайн статия
Източник 2	
Link: https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-pitch-a-business-idea	

Вид на източника	Онлайн статия
Източник 3	
Link: https://www.indeed.com/career-advice/interviewing/how-to-give-an-elevator-pitch-examples	
Наименование на източника	“Как да направим успешно представяне (С примери)”
Вид на източника	Онлайн статия
Източник 4	
Link: https://www.indeed.com/career-advice/career-development/idea-pitch	
Наименование на източника	“Как да представим идеята си в 6 стъпки”
Вид на източника	Онлайн статия
Източник 5	
Link: https://www.coursera.org/lecture/wharton-entrepreneurship-opportunity/4-1-the-elevator-pitch-eQAis%20	
Наименование на източника	“Как бързо да се представиш”
Вид на източника	Видео, 7 минути
Източник 6	
Link: https://www.youtube.com/watch?v=WHDqvBugpVk	
Наименование на източника	“Как да си направим представяне (+ Шаблон на представяне създаден от инвестиционни експерти)”
Вид на източника	Видео, 8 минутис
Източник 7	
Link: https://york.ie/blog/startup-elevator-pitch-examples-for-entrepreneurs/	
Наименование на източника	“Примери за успешно представяне за стартиращи предприемачи (+Шаблон)”
Вид на източника	Онлайн статия
Източник 8	
Link: https://articles.bplans.com/what-to-include-in-your-pitch-deck/	
Наименование на източника	“11 слайда от които имате нужда за вашето представяне през 2022 г”
Вид на източника	Онлайн статия
Източник 9	
Link: https://articles.bplans.com/how-to-pitch-to-investors-in-10-minutes-and-get-funded/	
Наименование на източника	“Как успешно да представите своята бизнес идея на инвеститорите”
Вид на източника	Онлайн статия
Източник 10	
Link: https://www.neoito.com/blog/pitch-your-tech-startup-ideas/	
Наименование на източника	“17 професионални съвета за ефективно представяне на вашите идеи за технологично стартиране”
Вид на източника	Онлайн статия

Източници

ИЗТОЧНИК 1	
Links: https://orenklaff.com/books/ or https://www.audible.com/pd/Pitch-Anything-Audiobook/1639294759	
Заглавие	„Създаване на перфектни бизнес презентации: иновативен метод за бизнес представяне, убеждаване и спечелване на сделка“
Вид	Книга за обучение
Национално/Европейско ниво	Международно
Кратко описание на съдържанието (специално)	Когато става въпрос за представяне на бизнес, Орен Клаф има безпорни

практически дейности)	презентация във всяка бизнес ситуация. Независимо дали продавате идеи на инвеститори, дали представяте клиент за нов бизнес или дори преговаряте за по-висока заплата, „Създаване на перфектни бизнес презентации“ ще промени начина, по който позиционирате идеите си. Според Клаф създаването и представянето на страхотна реклама не е изкуство- това е проста наука. Прилагайки най-новите открития в областта на невро-икономиката, докато споделя вълнуващи истории за метода си в действие, Клаф описва как мозъкът взема решения. С тази информация вие ще имате пълен контрол върху всеки етап от процеса на едно бизнес представяне. Приложете тактиките и стратегиите, описани в „Създаване на перфектни бизнес презентации“, за да ангажирате и убедите аудиторията си – и ще имате повече финансиране и подкрепа, отколкото някога вие сте смятали, че е възможно.
Как това се свързва с този модул на SOSUSK PR2?	Тази книга е практична, бърза и предлага нов метод, който ще разграничи презентациите на новите предприемачи от останалите. Тази книга може да бъде много полезна за NEETs, които се интересуват от зелено или социално предприемачество, за да се запознаят и да научат как да представят продукт, да събират пари или да сключват сделка. Всички принципи описани в книгата, за да се обясни как да направим по-добри презентации и бизнес взаимодействия.
Бележки	Създаване на перфектни бизнес презентации въвежда ексклузивния СИЛЕН метод за създаване на бизнес презентации, който може да се използва веднага: Изработване на структура; Разказване на историята; Разкриване на интригата; Предлагане на наградата; Привличане на вниманието върху най-важните моменти; Взимане на решение. Клаф е най-добрият в бизнеса, защото неговият метод е много по-добър от всеки друг.

ИЗТОЧНИК 2

Link: <https://stripe.com/atlas/guides/pitching>

Заглавие	„Представяне на вашия нов бизнес“
Вид	Кратко онлайн ръководство
Национално/Европейско ниво	Международно
Кратко описание на съдържанието (специално внимание върху обхванатите теми и практически дейности)	<ul style="list-style-type: none"> • Опознавайте аудиторията си, за да презентирате по правилния начин • Представете себе си и своя екип добре • Комуникирайте с конкретни подробности • Насочете се към атрактивен пазар • Споделете уникално прозрение • Съсредоточете се върху зараждащия се успех • Подчертайте доказателства за успех • Изпратете завладяващ прототип • Забавлявайте се, но калибрирайте добре • Продължавайте, независимо от всичко
Как това се свързва с този модул на SOSUSK PR2?	Много резултати, важни за стартиращите бизнеси, се определят чрез тяхното представяне, като: способността бързо да разкажете на някого за вашата компания и да го накарате да бъде достатъчно заинтересован за да поиска да научи повече за вас. NEETs с предприемаческа нагласа могат да представят бъдещата си компания на всички- потенциални служители, инвеститори и бъдещи клиенти. Тази информация може да бъде много полезна за нови предприемачи, след като техният стартиращ бизнес бъде създаден и те търсят нови партньори, бизнес инвеститори или сътрудници за техния зелен или социален бизнес модел.
Бележки	Тази информация не се продава, но е безплатна онлайн.

ИЗТОЧНИК 3

Link: <https://entrepreneurshandbook.co/https-medium-com-sinemgnel-the-ultimate-guide-for-pitching-sinem-guenel-56ba0dc5252>

Заглавие	“Най-доброто ръководство за бизнес представяне”
Вид	“Най-доброто ръководство за бизнес представяне”
Национално/Европейско ниво	Международно

(специално внимание върху обхванатите теми и практически дейности)

включва едно бизнес представяне, и според опита на автора са подчертани всички задължителни елементи на едно успешно бизнес представяне.



Как това се свързва с този модул на SOSUSK PR2?

Когато стартирате нов бизнес, публичните презентации трябва задължително да присъстват във вашата програма. И казано честно, всеки нов предприемач трябва да държи очите си отворени, за да представи идеята си пред възможно най-много хора, за да получи ценна обратна връзка и да доразвие отделната идея и бизнес. Ето защо за NEETs, които се интересуват от зелено и социално предприемачество, тази кратка и практична информация, базирана на бизнес опит, може да бъде полезна за тяхното бъдеще

Бележки

Статията се основава на опита на Синем Гюнел, която за да улесни разбирането на аргумента използва в ръководството един от проектите си (MyFutureAcademy, основана през 2018 г.), като пример да даде възможност на младите хора да достигнат пълния си потенциал.

ИЗТОЧНИК 4 Link: https://fi.co/pitch_deck	
Заглавие	„От шаблони за представяне до представяне на перфектни презентации (упражнения)“
Вид	Онлайн инструментариум от упражнения
Национално/Европейско ниво	Международно
Кратко описание на съдържанието (специално внимание върху обхванатите теми и практически дейности)	<p>За да убедите дадена аудитория защо трябва да се интересува от вашия бизнес, един от най-мощните Ви инструменти за постигане на тази цел е краткото представяне на Вашия бизнес план. Начинаещите могат да използват (въз основа на времето, което имат на разположение за презентация) шаблони, за да създадат визуални презентации, които предоставят кратки прегледи на предложения за бизнес стойност, пазарни възможности и показатели. Схемата на съдържанието обобщава следните теми, обяснявайки теорията и практическия шаблон, който ще се използват:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Шаблон за успешно представяне • Шаблон за едноминутно представяне • Simple Pitch Deck Template (За да редактирате и използвате, щракнете върху „Файл“ и след това върху „Направете копие“) • Дълъг шаблон • Angel/VC шаблон
Как това се свързва с този модул на SOSUSK PR2?	Тези шаблони биха могли да бъдат полезни като упражнения за NEETs, които се интересуват от стартиране на нови бизнес идеи като предприемачи за справяне с бъдещи ситуации на професионално представяне пред потенциални партньори или инвеститори. Те обясняват как да представите своя стартъп, като започнете от попълването на някои много лесни шаблони.

ИЗТОЧНИК 5 Link: https://www.indeed.com/career-advice/career-development/perfect-elevator-pitch	
Заглавие	Как да създадете перфектното бизнес представяне
Вид	Видео урок

Национално/Европейско ниво	
Кратко описание на съдържанието (специално внимание върху обхванатите теми и практически дейности)	<p>Видео от професионален учител за стъпките за изработване на перфектното бизнес представяне.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какъв е перфектния информативен разказ, който трябва да грабне вниманието на слушателя ? • Какво да включите в него • Как да го създадете • Съвети за написване на бизнес представяне • Примери за презентации под 2 минути
Как това се свързва с този модул на SOSUSK PR2?	<p>Представянето на важността на създаването на кратката бизнес презентация ще обогати знанията на NEETS, запалени по екологични и устойчиви нови предприемачески дейности. Фокусът върху представянето ще осигури практическа рамка за развиване на специфични и целенасочени умения за това как да се представи бизнес идеята пред инвеститори, потенциални партньори, бизнес ангели или групови финансиращи организации. Тази обща информация може да запознае NEET с някои основни концепции на предприемачеството, включително по-ясното дефиниране на бизнес идеята и развитието на някои умения, свързани с публично говорене.</p>

ТЕСТ

V1. Каква е основната характеристика на бизнес представянето?

- A. Повтарящо се
- B. Кратко
- C. Подробно
- D. Импровизирано

V2. Какво е правилното отношение, което трябва да се покаже по време на реч?

- A. Скромност
- B. Нервност
- C. Арогантност
- D. Увереност

V3. Кои са нещата, на които трябва да наблегнете по време на представянето на вашия продукт?

- A. Неразрешени проблеми
- B. Основни функционалности
- C. Уникалност и потенциал
- D. Несигурност относно позиционирането му на пазара

V4. Какъв вид език трябва да се използва по време на бизнес представяне?

- A. Непринуден и красноречив
- B. Технически и силно артикулиран
- C. Тържествен и изискан
- D. Сдържан и неясен

V5. Кои са елементите на вашия бизнес, които трябва да представите точно?

- A. Конкуренти
- B. Членове от работения колектив
- C. Анализ на планираните разходи
- D. Вашето образование

V6. Какъв език на тялото трябва да се избягва по време на представяне?

- A. Приветлив вид
- B. Скръстени ръце
- C. Харизматична усмивка
- D. Отпуснати движения

V7. Как трябва да се подготвите преди предаване по радиотелевизионна мрежа?

- A. Подарете си цял ден релакс, не подготвяйте никаква реч, за да тя бъде по-непристорена
- B. Намалете сумата пари, която ще обявите за необходима за вашия проект, за да могат повече инвеститори да участват в него
- C. Проучете конкурентите и какви характеристики правят вашия бизнес различен, подгответе хармонична презентация за публиката и нейната култура
- D. Проучете характеристиките на конкурентите, които вашият продукт също има, за да подчертаете вашите прилики

V8. Какво означава „mirroring“ и кога трябва да се направи?

- A. Да адаптирате езика на тялото, който ще привлече вниманието на аудиторията ви и ще ги накара да се чувстват удобно

В. Да повтаря въпроси, за да може всички в аудиторията да разберат казаното
С. Да наблюдавате стриктно публиката си, за да разберете реакцията ѝ на вашата презентация

Д. Да накарате някой да се качи на сцената с вас , за да може публиката да участва физически в представянето ви

В9. Какви визуални елементи трябва да присъстват в една успешна презентация?

- A. Забавни анимации и странен шрифт
- B. Ясен формат и важни графики
- C. Подробни текстове и обикновени изображения
- D. Преходи на снимки и хумористични слайдове

В10. Как трябва да започнете представянето, за да привлечете вниманието на публиката?

- A. Представяне на вашите препоръки и образование
- B. Създаване на очаквания относно уникалността на вашия бизнес
- C. Оправдавайки факта, че се тревожите, защото сте много развълнувани да сте там
- D. Разказване на личен интересен анекдот

Източници

Библиография

- Beckett, D. (2018). *Pitch to Win: The Tools That Help Startups and Corporate Innovation Teams Script, Design and Deliver Winning Pitches*. Vakmedianet.
- Coughter, P. (2016). *The art of the pitch: Persuasion and presentation skills that win business*. Springer.
- Klaff, O. (2011). *Pitch anything: An innovative method for presenting, persuading, and winning the deal*. McGraw-Hill Education.
- La Cava, M. (2019). *Startup Pitch: Come presentare un'idea e convincere gli investitori a finanziarla*. Dario Flaccovio Editore.
- Nivi, B., Staff, V. H., & Ravikant, N. (2009). *Pitching Hacks: How to Pitch Startups to Investors*. Lulu. com.
- Van Geel, J. (2019). *Pitching Ideas: Make People Fall in Love with Your Ideas*. OAK & MORROW.

Ситография

- BARNARD, Dom. 2018. *How to Avoid Annoying your Audience when Public Speaking*. Virtualspeech. <https://virtualspeech.com/blog/avoid-annoying-audience-public-speaking>.
- CATTANI, Gino; FALCHETTI, Denise; FERRIARI, Simone; 2012. *When Pitching an Idea, Should You Focus on “Why” or “How”?*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2021/10/when-pitching-an-idea-should-you-focus-on-why-or-how>.
- CAYA. 2020. *Presentation Outline Template and Example*. Slidebean. <https://slidebean.com/blog/presentation-outline-template-example>.
- CHEN, Elaine. 2019. *What are typical pitch durations for a startup?*. Orbit. <https://orbit-kb.mit.edu/hc/en-us/articles/205147056-What-are-typical-pitch-durations-for-a-startup->.
- COOPER, Zach. 2020. *A guide to using SaaS to build an effective MarTech stack*. ITPro. <https://www.itpro.com/marketing-comms/34299/how-to-build-an-effective-marketing-strategy-with-the-cloud/>.
- DURNEZ, Karinthi. 2017. *Presenting with confidence – how to pitch*. LSE. <https://blogs.lse.ac.uk/careers/2017/05/23/presenting-with-confidence-how-to-pitch/>.
- GALLO, Carmine. 2022. *Neuroscience Proves You Should Follow TED's 18-Minute Rule to Win Your Pitch*. Inc. <https://www.inc.com/carmine-gallo/why-your-next-pitch-should-follow-teds-18-minute-rule.html>.
- GARZON, Giovanni. 2022. *Thanks To My Queerness, I Am*. Forbes. <https://www.forbes.com/sites/civication/2022/06/29/thanks-to-my-queerness-i-am/?sh=390274e431af>.
- GEOFFREY, James. 2013. *How to Use Graphics in Your Presentation*. Inc.. <https://www.inc.com/geoffrey-james/how-to-use-graphics-in-your-presentation.html>.
- GÜNEL, Sinem. 2018. *The Ultimate Pitching Guide*. Entrepreneur's Handbook. <https://entrepreneurshandbook.co/https-medium-com-sinemgnel-the-ultimate-guide-for-pitching-sinem-guenel-56ba0dc5252>.
- HEASLIP, Emily. 2022. *What Is a Market Segment and How Do You Find Yours?*. CO. <https://www.uschamber.com/co/grow/marketing/finding-your-market-segment>.
- HENSELER, Hans. 2015. *How To Defuse Sales Objections Before Your Prospect Even Brings Them Up*. Linked Selling. <https://linkedselling.com/how-to-defuse-sales-objections-before-your-prospect-even-brings-them-up/>.
- HERRITY, Jennifer. 2022. *How To Create the Perfect Elevator Pitch in 6 Steps*. Indeed. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/perfect-elevator-pitch>.
- LOCK, Richard. 2016. *12 Ways You Destroy Audience Attention as a Speaker*. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/pulse/12-ways-you-destroy-audience-attention-speaker-richard-lock>.
- MCKENZIE, Patrick. 2022. *Pitching your early-stage startup*. Stripe. <https://stripe.com/it-ro/guides/atlas/pitching>.
- MILLS, Robert. 2021. *How to make informed content decisions by understanding your audience*. GatherContent.

- People Connect. <https://www.pgi.com/blog/2016/06/7-body-language-presentation-tips-engage-audience/>.
- PARKER, Dave. 2020. *How to Pitch Your Start-up*. Founder Institute. https://fi.co/pitch_deck#examples.
- PARKINSON, Mike. 2014. *Spark a Fire: 5 Tips to Grab and Hold Audience Attention*. Presentationxpert. <https://www.presentationxpert.com/spark-a-fire-5-tips-to-grab-and-hold-audience-attention>.
- PARSONS, Noah. 2019. *The 7 Key Components of a Perfect Elevator Pitch*. Bplans. <https://articles.bplans.com/the-7-key-components-of-a-perfect-elevator-pitch/>.
- PARSONS, Noah. 2019. *The 11 Slides You Need to Have in Your Pitch Deck for 2022*. Bplans. <https://articles.bplans.com/what-to-include-in-your-pitch-deck/>.
- PEREZ, Adrian. 2020. *What Are the Types of Pitch Decks?*. Slidequest. <https://theslidequest.com/blogs/news/what-are-the-types-of-pitch-decks>.
- PRATER, Meg. 2020. *The 8 Types of Presentation Styles: Which Category Do You Fall Into?*. HubSpot. <https://blog.hubspot.com/sales/types-of-presentation-styles>.
- REITH, Magdalena. 2012. *The Pitch Deck: Structure, content, and examples*. MReith. <https://www.magdalena-reith.de/post/the-pitch-deck-outline-content-and-examples>.
- RICCI, Tom. 2012. *Public Speaking: Know Your Audience*. ASME. <https://www.asme.org/topics-resources/content/public-speaking-know-your-audience>.
- TATOM, Buzz. 2022. *6 Things to Consider Before Entering a Market*. Bplans. <https://articles.bplans.com/6-things-to-consider-before-entering-a-market/>.
- TIBURCA, Heleana. 2022. *How to Make an Effective Presentation (Guide, Tips & Examples)*. Visme. <https://visme.co/blog/how-to-make-a-presentation/>.
- TIGAR, Lindsay. 2020. *5 Inspiring Elevator Pitch Examples for Entrepreneurs*. Clever Voice. <https://www.clearvoice.com/blog/entrepreneur-elevator-pitch-examples/>.
- VAN EDWARDS, Vanessa. 2022. *Mirroring Body Language: 4 Steps to Successfully Mirror Others*. Science to People. <https://www.scienceofpeople.com/mirroring/>.
- VELARDE, Orana. 2018. *7 Ways to Structure Your Presentation to Keep Your Audience Wanting More*. Visme. <https://visme.co/blog/presentation-structure/>.
- YE, Leslie. 2022. *Objection Handling: 44 Common Sales Objections & How to Respond*. HubSpot. <https://blog.hubspot.com/sales/handling-common-sales-objections>.
- “Crafting an Elevator Pitch Introducing Your Company Quickly and Compellingly”. MindTools. 2018. <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>.
- “Deciding the Presentation Method. SkillsYouNeed. 2022. <https://www.skillsyouneed.com/present/presentation-method.html>.
- “Guide to Pitch Decks: 10 Elements to Include in a Pitch Deck”. MasterClass. 2021. <https://www.masterclass.com/articles/pitch-deck-guide>.
- “How to Effectively Predict What Your Target Audience Needs”. UXPlanet. 2018. <https://uxplanet.org/how-to-effectively-predict-what-your-target-audience-needs-e667bd5b6968>.
- “Know Your Audience Before You Pitch”. Whitewater University. 2022. <https://whitewateruniversityinnovationcenter.org/startup-success-blog/know-your-audience-before-you-pitch>
- “Managing Presentation Nerves”. MindTools. 2022. <https://www.mindtools.com/pages/article/PresentationNerves.htm>.
- “Maintaining Control of a Presentation”. Syntaxis. 2022. <https://www.syntaxis.com/maintaining-control-of-a-presentation>.
- “Presentations and Time Management”. Active Presence. 2016. <https://www.activepresence.com/blog/presentations-and-time-management>.
- “Public Speaking: The Complete Guide To Tone Of Voice, Body Language And Their Implementation”. Geek Acutary. 2021. <https://geekactuary.com/en/public-speaking-the-complete-guide-to-tone-of-voice-body-language-and-their-implementation/>.
- “Structuring your presentation”. Australian National University. 2020. <https://www.anu.edu.au/students/academic-skills/writing-assessment/presentations/structuring-your-presentation>.
- “The 5 Slide Early-Stage Startup Pitch Deck”. Pi Campus. 2021. <https://picampus.it/the-5-slides-early-stage-startup-pitch-deck/>.
- “Understanding your market”. Lloyds Bank. 2018. <https://www.lloydsbank.com/business/resource-centre/business-guides/understanding-your-market.html>.
- “What are the different types of decks or business presentations?”. Alberry. 2020. <https://www.aleberry.com/blog/what-are-the-different-types-of-decks-or-business-presentations>.
- “4 Good elevator pitch examples for business and startups”. TAG- Software Development Provider. 2012. <https://tagsoft.co/4-good-elevator-pitch-examples-for-business-and-startups/>.
- “5 ways to protect your idea during a business pitch”. NIBUSSINESSINFO.CO.UK. 2022. <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/5-ways-protect-your-idea-during-business-pitch>.

Видеография

Jeff Bax. *Best STARTUP PITCH ever*. Silicon Valley. 2016. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=7a_lu7ilpnI. Last access: 09/11/2022.



Simon Sinek. *How great leaders inspire action*. 2011. TED.

https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=en. Last access: 09/11/2022.

Superapple4e. Steve Jobs Introducing The iPhone At MacWorld 2007. 2011. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=x7qPAY9JqE4>. Last access: 09/11/2022.

