



ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ИДЕИ

*Материалы для начинающих
предпринимателей*

Автор проекта Е.П.Софина

2010 г.

К

- доказать правильность того, что Вы считаете нужным сделать?

А

- убедить людей поверить в то, во что верите Вы и принять Ваши рекомендации ?

К

Подготовка

Наиболее вероятны следующие вопросы:

В чем суть предложения?

Каковы

- ✓ ожидаемые выгоды?
- ✓ предстоящие затраты?
- ✓ факты, цифры, прогнозы и допущения?
- ✓ альтернативы?

Почему

- ✓ мы должны изменить то, чем занимаемся сейчас?
- ✓ это предложение лучше альтернативного?

Подготовка

Наиболее вероятны следующие вопросы:

Как

- ✓ нужно проводить изменение?
- ✓ будут преодолеваться препятствия?
- ✓ изучались альтернативные варианты?
- ✓ данное изменение повлияет лично на меня?

Кто

- ✓ испытает самое сильное воздействие от этого изменения и какой будет реакция этих людей?
- ✓ может иметь самые сильные доводы за или против данного изменения и почему?
- ✓ будет исполнять данное предложение?

Когда

- ✓ оно будет выполнено?

Для того чтобы доказать свою правоту, Вам нужно:

1. Показать, что Ваше предложение основано на тщательном анализе фактов и что прежде чем Вы сделали окончательные выводы, Вы всесторонне оценили альтернативные пути.

Если Вам пришлось делать допущения, Вы должны продемонстрировать, что они:

- разумны,
- были сделаны на основе сравнения предыдущего опыта и выверенных планов,
- учитывают возможность возникновения неожиданных осложнений.

«Предложение сильно ровно настолько,
насколько сильно его самое слабое
допущение».

Роберт Хеллер

**Для того чтобы доказать свою правоту,
Вам нужно:**

2. Говорить о выгодах - для компании и для отдельных людей, которые собрались на данной презентации. Выражать выгоды в финансовых показателях.

Абстрактные выгоды - мало ценятся.

«Дутые» данные не выдерживают проверки.

**Для того чтобы доказать свою правоту,
Вам нужно:**

3. Не скрывать затрат. Ни в коем случае не старайтесь замаскировать их. И будьте реалистом. Ваше предложение потерпит крах, если кто-то сможет доказать, что Вы недооценили затраты.

Презентация

```
graph TD; A[Презентация] --> B[Письменный доклад]; A --> C[Устная презентация]
```

Письменный доклад

Устная презентация

Во время устной презентации выступление должно **быть:**

- убедительным, образным, ярким;
- убедитесь в заинтересованности присутствующих;
- выскажите мнения о недостатках и альтернативах;
- будьте кратки и деловиты;
- в итоге выразительное, четкое суммирование.

Вопросы для самопроверки

1. *Знаете ли Вы точно, чего хотите?*
2. *Верите ли Вы на самом деле в свое предложение?*
3. *Вы собрали и проверили все факты, обосновывающие Ваше предложение?*
4. *Каковы самые сильные аргументы в пользу Вашего предложения?*
5. *Почему существующую ситуацию следует изменить?*
6. *Кого еще затрагивает данное предложение? Объединение, другие отделы или подразделения?*
7. *Каковы аргументы против Вашего плана?*
8. *Какие альтернативы есть у Вашего плана?*
9. *Кому Вы представляете свои план? Провели ли Вы лоббирование?*
10. *Обсудили ли Вы финансовую сторону вопроса со специалистами?*
11. *Знаете ли Вы, кто может быть Вашими союзниками и оппонентами?*
12. *Подготовили ли Вы тезисы, содержащие какие-либо сложные цифры?*
13. *Обсудили ли Вы наилучшее время для представления своего предложения?*
14. *Ваши идеи были прекрасны, когда они впервые пришли Вам в голову. Они по-прежнему столь же прекрасны?*

Презентовать свою бизнес-идею Вам помогает



**Софина Елена Петровна –
учитель экономики высшей
квалификационной категории,
победитель Национального проекта
«Образование-2008»**

МОУ Шолоховская гимназия, станица Вешенская

2010 г.

