

Podsumowanie odcinka



Wiktoria Wójcik | Współzałożycielka inStreamly

Wprowadziła nas w tajniki prezentowania swojego biznesu tak, aby ludzie chcieli nas słuchać.

O czym należy pamiętać będąc młodym przedsiębiorcom?

- 1 Dobry pitch to dobre przygotowanie, a odpowiednia energia jest w nim najważniejsza.
- 2 Pamiętaj o teście babci - Twój pitch musi być zrozumiały.
- 3 Nie generalizuj = zawsze mów konkretem.
- 4 Efekt produktu jest ważniejszy niż jego cechy.
- 5 Nie zapominaj o storytellingu.

Jak mówić do inwestorów?

W swojej prezentacji opieraj się o pitch deck, który jest najważniejszy do rozpoczęcia rozmów biznesowych. Opisz w nim swój rynek, a następnie Twoje rozwiązanie problemu poprzez produkt. Zakończ modelem biznesowym, opisaniem traktacji produktu oraz opisem swojego zespołu. Pamiętaj o tym żeby deck był czytelny, miał maksymalnie 20 slajdów, zawierał w sobie historię i opowiadał o Twojej wizji.

Jak mówić do mediów?

Większość z materiałów mediowych opiera się na ludzkiej historii. Bądź szczery i nie skupiaj się na autopromocji - to wartość, którą dajesz, sprawia, że ludzie Cię zapamiętują. Mów konkretem i znajdź swoje liczby. A co najważniejsze - nie przychodź do mediów nieprzygotowanym.

Najtrudniej jednak rozmawia się z klientami. Nie każ swoim klientom czekać, skupiaj się na ich problemach i opieraj swój przekaz o emocje, które ludzie czują dzięki Twojemu rozwiązaniu.

Pamiętaj o tym, żeby zawsze inspirować się rozwiązaniami dookoła, eksperymentuj i sprawdzaj zmiany, które mogą ulepszyć Twoją prezentację.

[Odcinek nr 1](#)[Odcinek nr 2](#)[Odcinek nr 3](#)