welfare

Co-funded by the European Union

WELFARE

Ανοικτοί Εκπαιδευτικοί Πόροι

Ενότητα 1: Κοινωνική καινοτομία και επιχειρηματικότητα

"Πώς να παρουσιάσετε την επιχείρησή σας;"

HÁSKÓLI ÍSLANDS · vaxandi Miðstöð um samfélagslega nýsköpun · kmop KINDLING A BETTER WORLD · hogeschool vives · STIMMULI for social change · why / Agency of Understanding

Το περιεχόμενο αυτής της παρουσίασης αντιπροσωπεύει τις απόψεις του/της συγγραφέα και είναι αποκλειστικά δική του/της ευθύνη. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν φέρει καμία ευθύνη για τη χρήση των πληροφοριών που περιέχει.

1. Θεωρία

Έχετε μια σπουδαία επιχειρηματική ιδέα, αλλά δεν ξέρετε πώς να την επικοινωνήσετε; Μήπως προσεγγίζετε πιθανούς χρηματοδότες, εθελοντές, προσωπικό ή υποστηρικτές, αλλά δεν ξέρετε πώς να διατυπώσετε με σαφήνεια την ιδέα σας; Αν απαντήσατε θετικά σε μια από τις παραπάνω ερωτήσεις, σας έχουμε καλά νέα, καθώς εδώ έχουμε ετοιμάσει για εσάς μερικές συμβουλές για το πώς να παρουσιάσετε την επιχειρηματική σας ιδέα. Πιστεύουμε ότι αυτές οι οδηγίες θα σας βοηθήσουν να προετοιμαστείτε κατάλληλα για το πώς θα επικοινωνήσετε την ιδέα σας και πώς θα παρουσιάσετε με δημιουργικό και ελκυστικό τρόπο την επιχείρηση σας, καθώς και το επιχειρηματικό σας πνεύμα.

Η παρουσίαση μιας επιχειρηματικής ιδέας είναι ένα από τα πρωταρχικά βήματα ενός επιχειρηματία που μόλις ξεκίνησε το ταξίδι του. Στην πραγματική ζωή συνήθως είναι ένα βήμα που πρέπει να εκτελεστεί τη στιγμή που κάποιος έχει ένα σαφές επιχειρηματικό όραμα και αναζητά χρηματοδότηση για να μετατρέψει το όραμα αυτό σε πραγματικότητα.

Προκειμένου να πλησιάσουμε την πραγματικότητα, είναι σημαντικό να κατανοήσουμε τι σχεδιάζουμε να φέρουμε σε αυτή την "πραγματικότητα":

- Πρώτα απ' όλα, για να κάνει κάποιος μια επιτυχημένη παρουσίαση, πρέπει να επιδεικνύει διάφορα χαρακτηριστικά, όπως περιέργεια, προσαρμοστικότητα, αποφασιστικότητα και άλλα, για να πείσει τους επενδυτές να χρηματοδοτήσουν την ιδέα του. Περισσότερα σχετικά με αυτά τα χαρακτηριστικά θα μπορούσατε να βρείτε εδώ: 10 Characteristics of Successful Entrepreneurs | HBS Online

- Δεύτερον, κάποιος πρέπει να έχει πλήρη κατανόηση της επιχειρηματικής του ιδέας και του συνολικού επιχειρηματικού του σχεδίου. Αυτό θα διαφοροποιήσει την επιχειρηματική σας ιδέα από τις άλλες, καθώς θα εδραιώσει τα βήματα που απαιτούνται για την υλοποίησή της. Το τέλειο pitch θα ήταν εκείνο, το οποίο έχει τη δυνατότητα να “κερδίσει” τους

επενδυτές και να δημιουργήσει εμπιστοσύνη ότι μπορούν να περιμένουν απόδοση από την επένδυσης τους.

- Τέλος, θα πρέπει κανείς να είναι σε θέση να επιδεικνύει σιγουριά σε σχέση με την γλώσσα του σώματος κατά τη διάρκεια της ομιλίας του, επειδή αυτή μπορεί να επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό το κατά πόσον ο επενδυτής τελικά θα επενδύσει σε αυτήν.

Είναι επίσης κρίσιμο να λάβετε υπόψη ότι υπάρχουν τουλάχιστον τρεις διαφορετικοί τύποι pitches: το elevator pitch, το concise pitch και το extended pitch. Παρόλο που όλα τους μοιράζονται θεμελιώδη στοιχεία, διαφέρουν ανάλογα με το σενάριο, το κοινό-στόχο και τον διαθέσιμο χρόνο. Περισσότερες πληροφορίες για τους διαφορετικούς τύπους pitches μπορείτε να βρείτε στον παρακάτω σύνδεσμο: How to Pitch a Business Idea: 5 Steps | HBS Online

2. Οδηγίες

Ο κύριος μαθησιακός στόχος αυτών των οδηγιών/ κατευθυντήριων γραμμών είναι να σας βοηθήσει να αποκτήσετε μια βασική αίσθηση του πώς να κάνετε μια καλά δομημένη παρουσίαση της επιχείρησης σας. Οι παρακάτω παρουσιαζόμενες κατευθυντήριες γραμμές για το πώς να παρουσιάσετε μια επιχείρηση αναπτύχθηκαν σύμφωνα με τις συστάσεις του Communicating your idea The School for Social Entrepreneurs (the-sse.org) όπου μπορείτε να βρείτε περισσότερες πληροφορίες.

1. Τι, γιατί και πώς

Όταν επικοινωνείτε την ιδέα σας σε άτομα που μπορεί να ενδιαφέρονται γι' αυτήν, θα πρέπει να εστιάζετε στην απάντηση των τριών ακόλουθων ερωτήσεων:

A. Τι σκοπεύετε να κάνετε;
B. Γιατί σκοπεύετε να το κάνετε;
C. Πώς σκοπεύετε να το κάνετε;

Το τρίγωνο τι, γιατί και πώς πρέπει να αποτελεί τη βάση της επιχειρηματικής σας επικοινωνίας.

2. Χρησιμοποιήστε απλή γλώσσα

Προσπαθήστε να μην υπερβάλλετε κατά τη διάρκεια της μετάδοσης της ιδέας σας και να μην χρησιμοποιείτε ορολογία, καθώς και ακρώνυμα που θα μπορούσαν να προκαλέσουν σύγχυση στο ακροατήριο. Εάν οι άνθρωποι χρειάζεται να έχουν κάποιου είδους γνώσεις και λεξιλόγιο προκειμένου να κατανοήσουν την ιδέα σας, θα μπορούσατε να διερωτηθείτε ρητορικά πόσο μακριά μπορεί να διαδοθεί η επιχειρηματική σας ιδέα.

Συνεπώς, να είστε προσεκτικοί και να προσπαθείτε να μην περιπλέκετε υπερβολικά τα πράγματα, ενώ χρησιμοποιείτε δύσκολες και συγκεκριμένες λέξεις και γλώσσα.

3. Αποφύγετε την υπερφόρτωση πληροφοριών

Στην αρχική σας παρουσίαση πρέπει να επικεντρωθείτε στις βασικές σας αρμοδιότητες, προκειμένου να αποφύγετε τυχόν παρεξηγήσεις ή παρερμηνείες.

Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο είναι να συνοψίσετε αυτό που σκοπεύετε να κάνετε σε μία ή δύο προτάσεις το πολύ. Αυτό θα είναι δύσκολο και αποτελεί πρόκληση, αλλά θα σας βοηθήσει να αποφύγετε να μοιραστείτε πάρα πολλές πληροφορίες, όπως επίσης θα σας βοηθήσει να κρατήσετε την προσοχή του κοινού.

4. Δώστε στους ανθρώπους κάτι που μπορούν να το επαναλαμβάνουν

Ένας φθηνός και προσιτός τρόπος για να προωθήσετε τον εαυτό σας και την επιχειρηματική σας ιδέα είναι να διαδώσετε την ιδέα από στόμα σε στόμα. Τούτου λεχθέντος, να έχετε κατά νου ότι η ιστορία σας πρέπει να μπορεί να αποτυπωθεί εύκολα στη μνήμη των ανθρώπων, που θα μπορούσαν να συνηγορήσουν για λογαριασμό σας.

5. Επισημάνετε τα σημεία διαφοράς

Για να περάσετε την ιστορία σας στο κοινό, χρειάζεστε ένα δυνατό ξεκίνημα. Για να το πετύχετε, μπορείτε να συμπεριλάβετε τα παρακάτω:

A. Την προσωπική σας διαδρομή, η οποία μπορεί να συμβάλει σε αυτό που θέλετε να επιτύχετε με την επιχειρηματική σας ιδέα.

B. Την προσωπική σας προσέγγιση, η οποία μπορεί να είναι μοναδική, διαφορετική, καινοτόμα ή για οποιονδήποτε άλλο λόγο εξαιρετική και να τραβάει την προσοχή.
C. Την προσωπικότητά σας, η οποία θα μπορούσε να εκφραστεί μέσω συναισθημάτων έως και ενθουσιασμό.

6. Πρακτική εξάσκηση

Μόλις είστε ικανοποιημένοι με το περιεχόμενο του βασικού σας μηνύματος που θα χρησιμοποιήσετε για να παρουσιάσετε την επιχείρησή σας, συνιστάται να προετοιμαστείτε για να το επικοινωνήσετε και να εξασκηθείτε για κάποιο χρονικό διάστημα. Αυτό θα σας βοηθήσει να αποκτήσετε μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση, ενώ συγχρόνως μπορείτε να δημιουργήσετε περαιτέρω αξία στην παρουσίασή σας μέσω της προσθήκης ανέκδοτων, της εισαγωγής στοιχείων και αριθμών, της επίδειξης συνάφειας και πάθους.

Αυτό είναι όλο. Τώρα το επόμενο βήμα είναι να πάρετε το λόγο και να παρουσιάσετε την επιχείρησή σας.

Σας ευχόμαστε καλή τύχη!

Ορισμένες Προτάσεις

1. *Θα συνιστούσαμε ανεπιφύλακτα το Harvard Business School*
2. *Business Insights Blogs, τα οποία παρέχουν μια πιο εξειδικευμένη άποψη για το πώς να παρουσιάσετε και να επικοινωνήσετε την επιχειρηματική σας ιδέα. Περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να βρείτε στον παρακάτω σύνδεσμο: How to Pitch a Business Idea: 5 Steps | HBS Online*
3. *Τέλος, θα θέλαμε να σας προτείνουμε να δείτε το βιντεοσκοπημένο υλικό του TED Talks (TED: Ideas Worth Spreading) και του Toastmasters International (Toastmasters International -About) που θα μπορούσαν να σας βοηθήσουν να βελτιώσετε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες σε σχέση με τον δημόσιο λόγο. Το τελευταίο δεν είναι μόνο μια διαδικτυακή πηγή, αλλά είναι επίσης ένα δίκτυο σχεδόν 15.000 λεσχών σε 144 χώρες απ' ολόκληρο τον κόσμο, επομένως υπάρχει συγκριτικά μεγάλη πιθανότητα να τα βρείτε στην τοπική σας κοινότητα.*

3. Εργαλείο

Όταν θα παρουσιάσετε την επιχειρηματική σας ιδέα, λάβετε υπόψη σας τα ακόλουθα κριτήρια αξιολόγησης, τα οποία θα χρησιμοποιηθούν για την αποτίμηση τόσο των δικών σας παρουσιάσεων, όσο και των συναδέλφων σας. Συνεπώς, παρακαλούμε να λάβετε υπόψη σας τις ακόλουθες πτυχές αξιολόγησης (παράμετροι), οι οποίες θα μπορούσαν να σας βοηθήσουν να δομήσετε την παρουσίασή σας. Στο παρακάτω πίνακα θα βρείτε τα κριτήρια αξιολόγησης (συμπεριλαμβανομένου και τις βαθμολογίες αξιολόγησης).

Πτυχές αξιολόγησης (παράμετροι)	**Φτωχό (0.5)**	**Επαρκή (1.0)**	**Καλό (1.5)**	**Εξαιρετικό (2.0)**
1. Γνώση του τρόπου του βιβλιογραφικού συστήματος αναφορών APA 7				
2. Γνώση της νομικής δομής των κοινωνικών επιχειρήσεων και οντοτήτων				
3. Γνώση της χρηματοοικονομικής δομής μιας επιχείρησης και των επιλογών χρηματοδότησης.				
4. Γνώση σχετική με το σύστημα κοινωνικής πρόνοιας και τους σχετικούς ενδιαφερόμενους φορείς.				
5. Ανάπτυξη ικανοτήτων διαχείρισης οργανισμών.				
6. Ανάπτυξη ικανοτήτων οικονομικής διαχείρισης και σχεδιασμού προϋπολογισμού.				
7. Ανάπτυξη δεξιοτήτων χαρτογράφησης ενδιαφερομένων μερών.				
8. Ανάπτυξη δεξιοτήτων όπως πρωτοβουλίας και δράσης, σε σχέση με την επιχειρηματικότητα.				
9.Ανάπτυξη δεξιοτήτων στην επίλυση συγκρούσεων και παρουσίαση λύσεων.				
10. Επίπεδο αυτοπεποίθησης και ηγεσίας του ατόμου.				
				Total X (Max. Score 20)

4. Πηγές

Βιβλιογραφικές Πηγές:

- Harvard Business School Online. *Business Insights. How to Effectively Pitch a Business Idea.* Retrieved from https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-pitch-a-business-idea [Accessed on 2023, June 30]
- Harvard Business School Online. *Business Insights. 10 Characteristics of Successful Entrepreneurs.* Retrieved from https://online.hbs.edu/blog/post/characteristics-of-successful-entrepreneurs [Accessed on 2023, June 30]
- School for Social Entrepreneurs. *Resources. Communicating your Idea.* Retrieved from https://www.the-sse.org/resources/idea/communicating-your-idea/ [Accessed on 2023, June 30]

Συνιστώμενο βιντεοσκοπημένο υλικό:

- Bhardwaj, A. (2021, August 11). *Fascinating Must Watch Documentaries for Entrepreneurs – Tactics That Can Help Your Business Grow.* Retrieved from https://startuptalky.com/must-watch-documentaries-entreprenures-grow-business/
- Mallya, S. (2022, May 9). *27 Best Documentaries for Entrepreneurs*. Retrieved from https://www.99signals.com/best-documentaries-entrepreneurs/
- Moconomy. (2016). *A New Economy*. Retrieved from https://www.youtube.com/watch?v=t6PcP1l_hLM
- Reid, T. (2013, June 23). *10 Social Business Documentaries*. Retrieved from https://www.trendhunter.com/slideshow/social-business-documentaries

website

https://www.welfareproject.eu/