

Pitch pentru Parteneriate

Ghid pentru Fondatorii Subreprezențați

Sector

Antreprenoriat

Categorii

Colaborări Strategice

Durata

4-6 Săptămâni

Rezultatele Învățării



- Înțelege valoarea parteneriatelor strategice pentru dezvoltarea afacerii.
- Învăță cum să identifici potențiali parteneri cu obiective similare.
- Dezvoltă abilități pentru a crea pitch-uri convingătoare pentru parteneriate.
- Câștigă încredere în propunerea de oportunități de colaborare.
- Construiește relații pe termen lung care duc la succes reciproc.

Materiale Necesare



- Fișă de identificare a partenerilor
- Șablon pentru pitch deck destinat propunerilor de colaborare
- Studii de caz despre parteneriate de succes
- Șabloane pentru emailuri de follow-up pentru inițierea colaborărilor
- Ghid de strategie pentru colaborare

Descrierea Activității



Participanții vor învăța cum să creeze colaborări strategice pentru a stimula dezvoltarea afacerii. Sesiunea acoperă identificarea partenerilor potriviți, crearea unui pitch convingător pentru parteneriat și explorarea oportunităților de co-marketing și vânzare încrucișată. Participanții vor exersa strategii de follow-up pentru a securiza acorduri și își vor rafina abordarea prin feedback de la colegi și sesiuni de prezentare a pitch-urilor.

Potrivit pentru:

- Fondatori de startup-uri subreprezențați
- Antreprenori
- Profesioniști în afaceri

Ghid pentru Facilitatori



- Oferă o introducere în parteneriatele strategice și impactul lor.
- Ghidează participanții în selectarea partenerilor potențiali pe baza alinierii obiectivelor.
- Încurajează comunicarea clară a beneficiilor reciproce în cadrul pitch-urilor.
- Oferă tehnici pentru structurarea eficientă a propunerilor de colaborare.
- Oferă feedback asupra prezentărilor de tip partnership pitch.

Instrucțiuni pentru Participanți



- Identifică potențiali parteneri cu obiective aliniate.
- Creează un pitch pentru parteneriat care evidențiază beneficiile reciproce.
- Propune modalități concrete de colaborare (ex.: co-marketing, vânzări încrucișate).
- Urmează constant pașii de follow-up pentru a construi relația.
- Monitorizează discuțiile despre parteneriate și ajustează abordarea pe baza feedbackului.
- Împărtășește concluzii și lecții învățate cu ceilalți participanți.

Reflecție și Evaluare



- Ce provocări ai întâmpinat în identificarea partenerilor potențiali?
- Cum ți-a îmbunătățit încrederea structurarea clară a unui pitch pentru parteneriat?
- Ce feedback ai primit pentru propunerea ta de colaborare?
- Cum intenționezi să îți consolidezi strategiile de follow-up pentru parteneriate?
- Care sunt următorii pași pentru a asigura colaborări pe termen lung?

Lecturi Recomandate pentru acest Ghid



- "The Art of Strategic Partnerships" de David Nour
- "Creating Collaborative Advantage" de Elizabeth Lank
- "Never Eat Alone" de Keith Ferrazzi
- Studii de caz despre parteneriate de afaceri cu impact mare

Pas-cu-Pas:



1. Identifică parteneri potențiali cu obiective similare.
2. Creează un pitch care evidențiază beneficiile reciproce.
3. Propune metode concrete de colaborare (co-marketing, vânzări încrucișate).
4. Realizează follow-up regulat pentru a consolida relația.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singular responsabil pentru această publicitate (comunicare), iar Comisia nu își asumă nicio responsabilitate pentru modul în care poate fi utilizată informația conținută în aceasta. În conformitate cu noul cadru GDPR, vă informăm că Parteneriatul va prelucra datele dumneavoastră cu caracter personal exclusiv în interesul și scopul proiectului. Fără a aduce atingere drepturilor dumneavoastră.

Ce face?

Te ajută să formezi colaborări strategice.