

Pitch Perfect

Crearea unui Pitch de Startup de Succes

Sector

Antreprenoriat

Categorii

Dezvoltare afaceri

Durata Estimata

2-3 ore

Rezultatele Învățării



- Dezvoltarea unui pitch clar și concis pentru un startup.
- Înțelegerea componentelor cheie ale unui pitch convingător.
- Învățarea comunicării eficiente a potrivirii problemă-soluție.
- Dobândirea încrederii în prezentarea ideilor către potențiali investitori.
- Perfecționarea storytelling-ului pentru conexiuni emoționale.
- Învățarea structurării unui pitch deck convingător.

Materialle Necesare



- Proiector sau ecran pentru prezentare
- Laptop cu PowerPoint sau Keynote
- Șablon pentru pitch deck (furnizat)
- Fișe de lucru pentru structurarea conținutului pitch-ului
- Cronometru pentru rundele de practică
- Flipchart și markere pentru brainstorming
- Videoclipuri cu exemple de pitch-uri de succes

Descrierea Activității



Participanții vor învăța să creeze un pitch de startup convingător în cadrul unei sesiuni structurate. Atelierul acoperă principii esențiale ale pitchingului și componente importante precum potrivirea problemă-soluție, validarea pieței, storytelling și avantajul competitiv. Folosind „Șablonul Pitch Perfect”, participanții vor redacta, rafina și prezenta un pitch de trei minute, primind feedback de la colegi și facilitatori pentru a îmbunătăți claritatea, impactul și puterea de convingere.

Potrivit pentru:

- Fondatori de startup-uri
- Antreprenori aspiranți
- Studenți la afaceri

Ghid pentru Facilitator



- Începe cu un exemplu captivant de pitch.
- Explică importanța fiecărui element din pitch folosind studii de caz reale.
- Încurajează participanții să fie clari și convingători în exprimare.
- Oferă feedback constructiv, subliniind punctele forte și zonele de îmbunătățire.
- Gestionează eficient timpul, asigurându-te că fiecare participant are ocazia să prezinte.

Instrucțiuni pentru participanți



- Începe prin a identifica problema pe care startupul tău o rezolvă, într-o singură propoziție.
- Creează o soluție concisă și captivantă.
- Colectează date-cheie de piață care susțin ideea ta.
- Adaugă o scurtă poveste personală pentru a crea o conexiune emoțională.
- Definește avantajul competitiv și de ce te diferențiezi.
- Exprima clar ce soliciți (sumă de finanțare, parteneriat etc.).
- Exersează și rafinează pitch-ul înainte de prezentare.

Reflecție și Evaluare



- Care a fost cea mai dificilă parte în structurarea pitch-ului?
- Cum a influențat storytellingul claritatea mesajului tău?
- Ce feedback ai primit și cum ți-a îmbunătățit pitch-ul?
- Cât de încrezător te simți să-ți prezinți pitch-ul în fața investitorilor?
- Cum ți-ai adapta pitch-ul pentru audiențe diferite?

Lecturi recomandate pentru șablonul Pitch Perfect



- "The Art of the Start" de Guy Kawasaki
- "Pitch Anything" de Oren Klaff
- "Start with Why" de Simon Sinek
- Ghidul Y Combinator pentru pitching

Pas cu Pas:



1. Începe cu o propoziție care exprimă problema și soluția.
2. Adaugă statistici relevante de piață care susțin ideea.
3. Include o poveste personală pentru a crea conexiune emoțională.
4. Evidențiază avantajul competitiv.
5. Încheie cu o solicitare clară (ex.: sumă de finanțare sau pachet de acțiuni oferit).



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicare (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. Pentru a vedea o listă a drepturilor dumneavoastră.

Ce face?

Ajută fondatorii să creeze un pitch clar și concis.