



# КУРС З ПІДПРИЄМНИЦТВА

Навички презентації та  
продажу



Rahoittaja  
Jatkuvan oppimisen ja  
työllisyyden palvelukeskus

Entrepreneurship course © 2024 by Startup Refugees is licensed under Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International



# ЗМІСТ

- Що таке презентація
- Як презентувати свою бізнес-ідею
- Навички продажу
- Відгук про курс

# ПРЕЗЕНТАЦІЯ



Rahoittaja  
Jatkuvan oppimisen ja  
työllisyyden palvelukeskus

Entrepreneurship course © 2024 by Startup Refugees is licensed under Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International



# Структура “pitch deck”

1. **Проблема** - причина звернути увагу на вас;
2. **Пропозиція** - що ви пропонуєте;
3. **Ринок** - розмір доходу на рік та ваша частка;
4. **Конкуренти** - що вони пропонують і в чому ви кращі;
5. **Бізнес модель та перші партнери/клієнти** - як ви генеруєте дохід;
6. **Дорожня карта** - на якому ви етапі;
7. **Команда** - якості та досвід;
8. **Запит** - що ми шукаємо?



# ОПИТУВАННЯ:

Коли ви щось презентували останній раз?

наприклад Сьогодні, вчора, минулого тижня, минулого місяця, минулого року, ніколи.

→ після чого обговорювали, у яких ситуаціях вам потрібні навички пітчінгу

# ЩО ТАКЕ ПРЕЗЕНТАЦІЯ?

Переконлива та приваблива розповідь, яка ефективно доносить вашу бізнес-ідею, описує продукт або послугу.

# ДЛЯ КОГО?

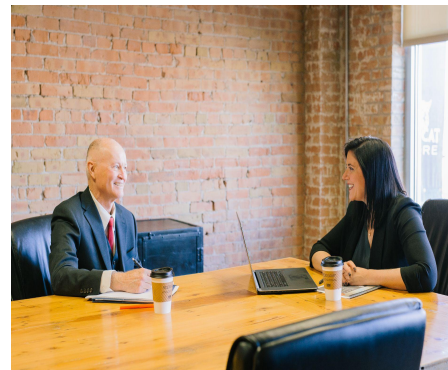
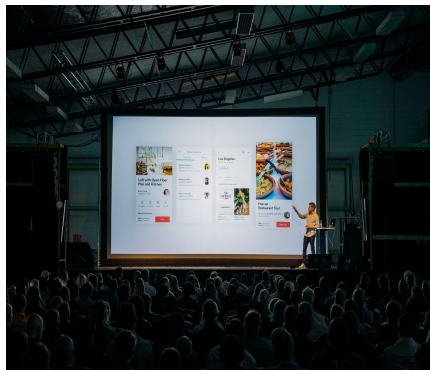
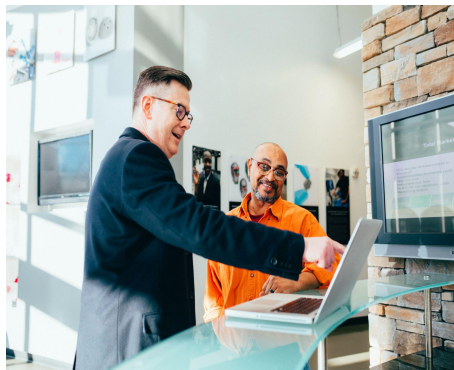
- Клієнти
- Ділові партнери
- Постачальники
- Інвестори
- Співробітники
- Наставники

# ДЕ?

- Зустрічі (офлайн і онлайн)
- Проф. заходи
- Ярмарки, конференції та інші заходи
- На сцені
- У спортзалі, хобі...

# Хороша бізнес-презентація адаптована до конкретної аудиторії та контексту!

Photos: [Unsplash](#)



# ВИДИ БІЗНЕС ПРЕЗЕНТАЦІЙ

- Коротке резюме 1-2 речення
  - “Я сертифікований бізнес-тренер, який допомагає власникам компаній визначити своє бачення, цілі та напрямок розвитку.”
- Презентація у ліфті 30-60 сек
- Коротка презентація
  - 5-10 слайдів з головним повідомленням
- Повна презентація
  - 10-20 слайдів

# ВПРАВА:

НАПИШІТЬ 1-2 РЕЧЕННЯ  
ПІДСУМОК І  
ОПУБЛІКУЙТЕ В ЧАТ

*“Я сертифікований бізнес-тренер, який допомагає власникам компаній сформулювати своє бачення, цілі та шлях розвитку.”*



## BASIC PITCH STRUCTURE – PRODUCT/SERVICE

OPENING		
PROBLEM	SOLUTION	BENEFIT
BUSINESS MODEL		
TEAM & TRACTION		
ASK		
CLOSING		

[www.pitchingforlife.com](http://www.pitchingforlife.com)



1. Коротко представте себе та свою бізнес-ідею
2. Яку проблему вирішує ваш продукт/послуга, як він вирішує проблему та які переваги та цінність приносить клієнтам (пропозиція цінності)
3. Як ви виробляєте та подаєте свій продукт, як ви отримуватимете дохід
4. Підкресліть навички, знання та досвід членів вашої команди.
5. Заклик до дії. Завершіть презентацію чітким закликом до дії, наприклад запитом на інвестиції, партнерство чи подальші обговорення.
6. Надайте свою контактну інформацію та будьте готові відповісти на запитання чи надати додаткову інформацію



# ВПРАВА:

**НАПИШІТЬ 30 СЕКУНДНУ  
КОРОТКУ ПРЕЗЕНТАЦІЮ**

## Сценарій:

Ви берете участь професійній події. Хтось приходить поговорити з вами і запитує про ваш бізнес (ідею).



# ЗАГАЛЬНІ ПОРАДИ

- **Чітке та лаконічне повідомлення:** тримайте презентацію короткою та приємною, уникайте використання жаргону чи складної мови. Переконайтеся, що ваша аудиторія швидко й легко розуміє ключові моменти.
- **Проявіть свою пристрасть та ентузіазм:** якщо ви не вірите у свою бізнес-ідею або не в захваті від неї, ніхто інший також не буде.
- **Захоплююче оповідання:** ви можете використовувати методи оповідання, щоб залучити аудиторію та встановити емоційний зв'язок.
- **Зосередьтеся на людині, якій ви пропонуєте, і будьте аутентичними!** Не просто розкажіть завчену презентацію. Слухайте, спостерігайте за реакцією слухачів і будьте щиро зацікавлені в розмові з ними.
- **Будьте готові відповідати на запитання:** заздалегідь подумайте, що відповідати на різні запитання. Чітко відповідаючи на запитання, ви створюєте професійні, переконливі та надійні відчуття.



# ПРЕЗЕНТАЦІЯ ДЛЯ РІЗНИХ СЛУХАЧІВ: КЛІЄНТИ

- **Зрозумійте свого клієнта:** адаптуйте презентацію до потреб, проблемних моментів і пріоритетів конкретного клієнта.
- **Унікальна ціннісна пропозиція:** чітко повідомте, як ваш продукт/послуга може принести користь клієнту та вирішити його проблему.
- **Підкресліть свою конкурентну перевагу:** ваші унікальні характеристики, переваги та переваги. Що відрізняє вас від конкурентів і чому клієнти повинні вибрати саме вашу пропозицію.

# ВПРАВА:

ПІДГОТУЙТЕ ПРЕЗЕНТАЦІЮ ДЛЯ  
ПОТЕНЦІЙНОГО КЛІЄНТА НА 1ХВ



# ПРЕЗЕНТАЦІЯ ДЛЯ РІЗНИХ СЛУХАЧІВ:

## ПАРТНЕРИ

- **Продемонструйте досвід і можливості.** Як ви можете створити сильнішу пропозицію на ринку за допомогою додаткових сильних сторін.
- **Виділіть свої спільні цілі, цінності або цільові ринки.** Підкресліть потенційну синергію (наприклад, доступ до нових ринків, додаткові продукти чи послуги або спільні клієнтські бази).
- **Чітко сформулюйте користь для ОБОДИХ сторін.** Зосередьтеся на конкретних перевагах і можливостях співпраці (наприклад, збільшення прибутку, економія коштів, розширення охоплення або підвищення конкурентоспроможності на ринку).
- **Визначте, як партнерство створить конкурентну перевагу на ринку.** Поясніть, як поєднання сильних сторін обох компаній дозволить вам перевершити конкурентів, диференціювати свої пропозиції або створити унікальну пропозицію цінності для клієнтів.

# ПРЕЗЕНТАЦІЯ ДЛЯ РІЗНИХ СЛУХАЧІВ:: ІНВЕТОРИ

- **Виділіть ринкові можливості**
  - Чітко визначте свій цільовий ринок, його розмір і потенціал зростання
  - Вкажіть відповідні ринкові дані та тенденції
  - Покажіть, що на ваш товар чи послугу є попит
  - Поясніть, як ви плануєте захопити значну частку цього ринку
- **Продемонструйте відповідний досвід і кваліфікацію команди.**

Інвестори часто інвестують у команду, яка стоїть за ідеєю.
- **Продемонструйте актуальність та попит:** Якщо у вас є дані чи докази на підтримку ваших тверджень, як-от дослідження ринку, відгуки клієнтів або ранні продажі чи партнерства, поділіться ними, щоб підвищити довіру та продемонструвати ефективність.

# ПОРАДИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ВАШОЇ ПРЕЗЕНТАЦІЇ

- Pitch deck = коротка слайд-презентація вашої бізнес-ідеї
- Зберігайте його чітким і лаконічним з мінімальною кількістю тексту
- Зробіть це візуально привабливим
  - Використовуйте графіки та ілюстрації
- Не читайте зі своїх слайдів! Ви повинні запам'ятати зміст.

## Problem



Most cabs **in 2008** use aging & inefficient technology.



Taxi-monopolies reduce the **quality of service**.



**No GPS** coordination between client/driver.



Picture: <https://slidebean.com/templates/uber-pitch-deck>

# ПАМ'ЯТАЙТЕ

Ретельно відпрацюйте свою презентацію та шукайте можливість отримати зворотній зв'язок, щоб удосконалити свою презентацію та зробити її максимально переконливою.

# НАВИЧКИ ПРОДАЖІВ



Rahoittaja  
Jatkuvan oppimisen ja  
työllisyyden palvelukeskus

Entrepreneurship course © 2024 by Startup Refugees is licensed under Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International



# ПРОДАЖІ ЦЕ ПРО

- Розуміння вашого ринку та конкуренції
- Знати своїх клієнтів → Пропонувати рішення їхніх проблем і потреб
- Навички спілкування та обслуговування клієнтів
  - Пітчинг
  - Чітко повідомляючи про свою пропозицію
  - Пошук способів переконати клієнта, що ви є найкращим рішенням його проблеми
  - Побудова довіри
- Підтримка відносин з клієнтами

# ТАРГЕТИНГ

- Створіть сегменти клієнтів → Хто, швидше за все, буде купувати у вас? → Націльтеся на них
- Узгодьте свій маркетинг із цільовими клієнтами
- B2B і послуги
  - Створіть список потенційних клієнтів → Дослідіть, коли найкраще зв'язатися з ними та як → Зв'язатися з ними

# ДЕ ЗНАЙТИ ПОТЕНЦІЙНИХ КЛІЄНТІВ

- Ваші власні мережі + їхні контакти (рекомендації)
- Соціальні мережі, якими користуються ваші цільові клієнти (групи Facebook, LinkedIn, Instagram)
- Події (ярмарки, спливаючі вікна, галузеві події)
- B2B:
  - Реєстри компаній, напр. [Suomen yritysrekisteri](#), [Finder](#), [Kauppalehti](#)
  - Посилання на приклади інших компаній, які працюють у вашій сфері (бенчмаркінг)
  - Відкриті вакансії (що шукають компанії)
  - Державні закупівлі (не підходить для нових компаній)

# ВПРАВА:

**1. ЯК ВИ ГАДАЄТЕ, ХТО МОЖЕ БУТИ  
ВАШИМ ПЕРШИМИ ЗОМА КЛІЄНТАМИ?**

**2. ЯКИЙ НАЙКРАЩИЙ СПОСІБ ЗВ'ЯЗАТИСЯ З НИМИ І ПРОСТИМУЛЮВАТИ  
КУПИТИ?**



# ЯК ПОБУДУВАТИ ДОВІРУ

- Професійні маркетингові матеріали
  - Якщо ви продаєте клієнтам B2B, веб-сайт є обов'язковим!
  - Мова (гарне написання), візуалізація
- Комунікація
  - Знати свій продукт/послугу на 100%
  - Швидка та чітка відповідь вашим клієнтам (телефон для отримання пропозицій, запити)
- Пропонуйте фотографії вашої роботи, приклади випадків та/або зразки чи випробування
- Рекомендації та відгуки інших клієнтів
- Прозорість: чіткі контракти, ціни, виробництво
- Чистий державний запис (наприклад, відсутність податкової інформації)

# САРАФАННЕ РАДІО

- Пам'ятайте, що люди говорять - добре і погано
- → намагайтеся якнайкраще працювати з кожним клієнтом
- Запитуйте відгуки/рекомендації інших клієнтів
  - Історії, цитати (текст, відео, фото)
  - Відгуки на вашому сайті, картах Google, каналах соціальних мереж
- Реферальні винагороди

## Recommend membership

Recommend the membership of an Akava Special Branches member organisation to your friends and acquaintances – you will receive a €50 **Super gift card** for each new member! [www.akavanerityvisalat.fi](http://www.akavanerityvisalat.fi)

# ЯК ПІДТРИМУВАТИ СТОСУНКИ ІЗ КЛІЄНТАМИ

- Будьте приємними в роботі
  - Робіть свою роботу добре, будьте надійними
  - Вирішуйте проблеми швидко та якісно
- Нехай вони відчують себе цінними та важливими
  - Слухайте свого клієнта
  - Слідкуйте, запитуйте відгук
  - Програми лояльності, спеціальні пропозиції для постійних клієнтів
  - Святкові вітання
  - Події клієнтів
- Залишайтеся на зв'язку: підтримуйте регулярний зв'язок, але не будьте настирливими

# ВИ СТАНЕТЕ КРАЩИМИ У ЦЬОМУ З ЧАСОМ!

- Навички можна навчитися та розвивати.
- Ви можете навчитися продажам, лише роблячи аналіз своїх невдач і успіхів.
- Не дозволяйте ВІДМОВІ зупинити вас.
- Продовжуйте і старайтеся! Наступна людина може сказати ТАК.



# ПОСИЛАННЯ

- [Pitching for Life](#) безкоштовні шаблони пітчінгу та онлайн-книга з хорошими порадами щодо пітчінгу
- Державні закупівлі: [HILMA](#) (офіційна служба повідомлень про державні закупівлі у Фінляндії)