
Dobry pomysł może być początkiem pełnej sukcesów przygody z biznesem. Oczywiście, jeśli uda się go zrealizować. Istnieje wiele istotnych elementów, o których należy pamiętać – napisać dobry biznesplan, znaleźć inwestora, rozwijać umiejętności zarządzania własną firmą.

Istnieje jednak pewien newralgiczny punkt o którym pomysłodawcy poszukujący potencjalnych inwestorów powinni pamiętać. Umiejętne sprzedanie swojego pomysłu, wzbudzenie zainteresowania i zaufania jest podstawą przynajmniej wstępnego zainteresowania pomysłem i jego autorem.

„Jestem najbardziej spontanicznym mówcą na świecie, gdyż każde słowo, każdy gest i każda riposta są wcześniej przećwiczone”. Tym cytatem z George’a Bernarda Shaw rozpoczyna swoją prezentację Marek Niezgoda, prowadzący szkolenie Skuteczna prezentacja pomysłu przed inwestorem, organizowanego w ramach projektu „Biznes dla biznesu”, którego celem jest inicjowanie kontaktów pomiędzy pomysłodawcami a inwestorami. Te jednodniowe szkolenia pozwalają firmom i osobom chcącym założyć własną firmę opartą o innowacyjny pomysł lepiej przygotować się do spotkania z potencjalnym inwestorem. Spotkanie to może nie być wcale tak odległe...

Jak zainteresować swoim pomysłem inwestora? Można dzięki udziałowi w konkursie.

W ramach rozwijania portalu www.inwestornia.pl Agencja Rozwoju Pomorza S.A. przygotowała konkurs „Od pomysłu do biznesu – napisz biznesplan z Inwestornią”, skierowany do osób fizycznych oraz firm we wczesnej fazie rozwoju. Uczestnicy proszeni są o zalogowanie się na stronie www.inwestornia.pl, stworzenie swojego profilu pomysłodawcy oraz dodanie pomysłu do tzw. Bazy pomysłów.

Głównym zadaniem jest jednak napisanie biznesplanu w specjalnie przygotowanej aplikacji – generatorze biznesplanów. Nagrodą w konkursie jest prezentacja pomysłu przed inwestorami prywatnymi, przedstawicielami sieci aniołów biznesu oraz funduszy kapitałowych i załączkowych. Pomysłodawcy dzięki konkursowi zyskują możliwość bezpośredniego kontaktu z osobami posiadającymi kapitał na realizację najbardziej interesujących inwestycji. Konkurs daje autorom jeszcze inne korzyści: możliwość dopracowania pomysłu i przygotowania go pod kątem potrzeb inwestora oraz przygotowanie się do wystąpienia „na żywo”.

Sieć Lewiatan Business Angels umieściła na swojej stronie internetowej wzorcowy plan prezentacji inwestorami przygotowany wg metodologii W.H. Payne'a. Znajduje się w niej krótki opis konkretnych aspektów które powinien poruszyć pomysłodawca. Warto jednakże pamiętać o znanej powszechnie zasadzie – w przypadku wystąpień publicznych równie ważne jak to co mówimy, jest jak to mówimy. Oczywiście, potencjalny inwestor jest przede wszystkim zainteresowany czy zdiagnozowane zostały potrzeby rynku, przewaga konkurencyjna czy projekcje finansowe. Jeśli przygotujemy prezentację wg tego schematu z pewnością odpowiemy na wstępne pytania, potencjalnego inwestora. Jeżeli nas uważnie wysłucha...

Jak mówić, żeby inwestor słuchał?

„Potrzebę lepszego przygotowania autorów pomysłów do samej prezentacji sygnalizowały zarówno sieci aniołów biznesu, jak i sami pomysłodawcy” mówi Monika Gancarewicz z Agencji Rozwoju Pomorza S.A., kierownik projektu „Biznes dla biznesu” – „Zdiagnozowanym problemem była na przykład zawartość prezentacji: często bogatej w detale techniczne oraz szczegóły rozwiązań, w których inwestorzy mogą się po prostu nie orientować i nie są to też dla nich informacje najbardziej interesujące przy pierwszym kontakcie. Drugą kwestią jest sposób prezentacji – pomysłodawca ma przede wszystkim zainteresować. Przedstawić pomysł, ale również siebie.

Dla inwestora są to dwie połówki – równie ważny jak pomysł jest jego autor. Bo to on jest kluczem do sukcesu. Stąd Agencja Rozwoju Pomorza S.A. chce umożliwić uczestnikom konkursu jak najlepsze przygotowanie się do spotkania z potencjalnym inwestorem. Dodatkowym bonusem jest możliwość udziału w bezpłatnych szkoleniach „Napisz swój biznesplan – sposób na pozyskanie kapitału od inwestora” oraz „Skuteczna prezentacja pomysłu przed inwestorem”. Pierwszy z nich prowadzi krok po kroku przez proces pisania biznesplanu w oparciu o aplikację umieszczoną na portalu www.inwestornia.pl. Omawiana jest zarówno struktura samego generatora biznesplanów, ale także przeliczenia finansowe, które dokonują się automatycznie, istotne z punktu efektywności inwestycji.

Uczestnicy szkolenia z autoprezentacji poznają techniki wystąpień publicznych, technik uatrakcyjniania prezentacji, budowania jej prawidłowej struktury. Uczą się także wykorzystywać nabyte umiejętności w prezentowaniu swojego

pomysłu przed inwestorem. „Dzięki kompleksowemu przygotowaniu, obejmującemu zarówno część merytoryczno-finansową, jak i, powiedzmy, marketingową, uczestnicy konkursu znacznie zwiększają swoje szanse na znalezienie partnera w biznesie” – podsumowuje Monika Gancarewicz.

Agencja Rozwoju Pomorza S.A. czeka na pomysły do 31 stycznia 2011 roku. Dobrze, że propozycja dla autorów innowacyjnych pomysłów została przygotowana w taki sposób, aby jak najpełniej przygotować ich do wydarzenia, które może stać się jednym z najważniejszych spotkań w ich dotychczasowym życiu biznesowym, w którym będą mogli być „jak najbardziej spontanicznymi mówcami na świecie”.

IPO.PL