



Mašinski fakultet
Katedra za industrijsko inženjerstvo



Industrijski menadžment
- vežbe-

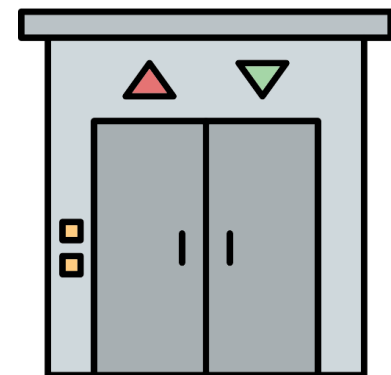
PREDSTAVLJANJE POSLOVNE IDEJE





Elevator Pitch je alat u komunikaciji koji omogućava da u 3-4 rečenice predstavite svoj biznis bilo kom sagovorniku. Koncept govora mora biti shvatljiv i osobi koja ne radi ili ne poznaje oblast kojom se vi bavite.

“**Elevetor Pitch**” NIJE reklamno izlaganje. Ne upadajte u zamku da tokom izlaganja samo pričate o tome kako je sjajna vaša usluga ili proizvod. Uvek imajte na umu da investitor ne kupuje vaš proizvod/uslugu, već vaš posao. Zbog toga ovde treba da izložite slušaocu kako planirate da pokrenete posao.





Upoznajte sebe – Da biste bili ubedljiviji morate se upoznati detaljno sa onim što predstavljate. Morate znati šta tačno predstavljate tj. šta nudite, koje probleme publike svojim predlogom rešavate, koje benefite ima strana kojoj iznosite predlog.

Kako biste bili uspešniji u definisanju šta tačno želite da postignete sledeća pitanja vam mogu biti od koristi:

- Koje su vaše ključne snage, odnosno prednosti?
- Kako biste opisali sebe?
- Koje su glavne karakteristike onoga što želite da predstavite drugima?
- Zašto vas interesuje kompanija ili industrija koju predstavlja osoba kojoj se predstavljate?



Napravite skicu govora – Napišite, po stavkama, osnovne ideje koje biste želeli da prezentujete. Ne detaljšite. Napišite par rečenica koje najbolje opisuju to što želite reći i koje vam, zapravo, služe kao smernice u izlaganju.

Pitanja koja vam mogu pomoći da započnete izlaganje su:

- Čime se bavim?
- Šta nudim?
- Koji problem rešavam?
- Koja je to pozitivna promena koju ću prouzrokovati?
- Kakvu reakciju sagovornika očekujem nakon izlaganja?



Finalizacija govora – Nakon skiciranja govora, pređite na finalizaciju istog. Stavke, koje ste na početku zapisali, sada detaljno razradite. Smernice koje vam mogu biti od koristi tokom ove faze su:

- Opišite detaljnije svaku navedenu stavku. Dajte tekstu lični pečat. Započnite ga izjavom ili pitanjem koje će privući pažnju investitora (“udica” izjava ili pitanje).
- Pasuse kasnije spojite u tekst. Prilagodite tekst tako da tokom izlaganja zvuči spontano. Investitori žele da čuju vašu energičnost, odnosno strastvenost po pitanju ideje koju prezentujete.
- Kada formirate konačnu verziju teksta pročitajte ga ponovo i izbacite sve suvišne reči, duge reči, žargone i sleng.
- Na kraju tekst ne bi trebao da sadrži više od 150 do 225 reči.



Primer – platforma za putovanja

- Dobar dan. Zovem se Ermina Ćosović, zaposlena sam u sektoru za istraživanje i razvoj, i radim na inovativnoj poslovnoj ideji koja ima potencijal da promeni način na koji ljudi putuju i istražuju nove destinacije. Moja ideja je stvaranje platforme za rezervaciju i organizaciju personalizovanih avanturističkih putovanja.
- Naša platforma će omogućiti korisnicima da biraju između različitih vrsta avantura, kao što su planinarenje, ronjenje, vožnja kajakom, i da prilagode svoje putovanje prema svojim interesima, sposobnostima i budžetu. Naš tim stručnjaka će pružati podršku u planiranju, organizaciji putovanja, obezbeđujući sigurnost i autentično iskustvo.
- Ova ideja je inspirisana sve većom potražnjom za neobičnim i adrenalinskim iskustvima u putovanjima. Ljudi više ne žele samo da posete turističke atrakcije, već žele da se uključe u aktivnosti koje će im pružiti nezaboravne trenutke i osećaj avanture. Naša platforma će im to omogućiti, pružajući priliku da istraže svet na jedinstven i uzbudljiv način.
- Ova poslovna ideja ima ogroman potencijal za rast i profitabilnost. Turistička industrija se neprestano razvija, a naša platforma će nam omogućiti da iskoristimo ovu rastuću potražnju i da postanemo lideri u segmentu personalizovanih avanturističkih putovanja.
- Naš tim ima stručnost i iskustvo u turizmu, tehnologiji i marketingu, što nam daje konkurentske prednosti. Spremni smo da se angažujemo i da uložimo sve napore kako bismo ostvarili našu viziju i postigli visoke povrate na uloženi kapital. Hvala vam na vremenu koje ste izdvojili da saslušate moju poslovnu ideju. Verujem da zajedno možemo ostvariti uspeh i transformisati način na koji ljudi doživljavaju avanturistička putovanja.



Primer – sistem za prečišćavanje vazduha

- Dobar dan. Zovem se Ermina Ćosović, zaposlena sam u sektoru za istraživanje i razvoj i želim da Vam predstavim izuzetno inovativni i društveno odgovorni proizvod koji će promeniti način na koji se rešavaju globalni problemi zagađenja vazduha. Naša kompanija, pod nazivom „Svež vazduh“, razvija revolucionarno rešenje za poboljšanje kvaliteta vazduha u gradovima širom sveta.
- Naš proizvod je napredni sistem za prečišćavanje vazduha koji koristi najnoviju tehnologiju za uklanjanje štetnih čestica, gasova i zagađivača iz vazduha. Ova inovativna tehnologija omogućava nam da efikasno i kontinuirano prečišćavamo vazduh u gradskim sredinama, smanjujući rizik od bolesti i poboljšavajući kvalitet života ljudi.
- Ono što nas izdvaja od konkurencije je naša posvećenost društvenoj odgovornosti. Pored toga što pružamo čist vazduh, mi takođe sprovodimo programe edukacije i podizanja svesti o zagađenju vazduha. Sve naše aktivnosti su usmerene ka stvaranju održivih i zdravih gradova za buduće generacije.
- „Svež vazduh“ ima ogroman potencijal za rast i širenje na globalnom nivou. Naš tim stručnjaka je posvećen inovacijama i stalnom unapređenju našeg proizvoda. Sa vašom podrškom, možemo ubrzati razvoj i implementaciju naše tehnologije u gradovima širom sveta.
- Hvala Vam na vremenu koje ste izdvojili da saslušate moju poslovnu ideju, i pozivam Vas da se pridružite našem timu. Zajedno možemo stvoriti zdraviju i održiviju budućnost za sve nas. Ovo je prilika da ostvarimo pozitivan uticaj na životnu sredinu i istovremeno postignemo finansijski uspeh. **Vreme je da zajedno udišemo čist vazduh i gradimo bolji svet!**



Zadatak #1 za studente:

- *Studenti formiraju grupe od po tri člana/odnosno mi formiramo grupe studenata*
- *U roku od 5 – 10 minuta razmišljaju o predlogu proizvoda/usluge – koji mogu biti novi proizvod ili unapređenje postojećeg proizvoda na tržištu.*
- *Pri tome, u obzir uzeti klasičan proizvod/uslugu koji se mogu kreirati kao rezultat odgovora na potrebe određenog segmenta kupaca na tržištu ili*
- *proizvod/uslugu koji se mogu kreirati kao rezultat aktivnosti društveno odgovornog preduzetništva – odnosno za rešavanje nekog uočenog društvenog izazova.*
- *Nakon razrade svoje ideje – u trajanju od 15-tak minuta, studenti ukratko predstavljaju svoju poslovnu ideju (ponudu vrednosti) po grupama, po principu „Elevator Pitch“-a*



Informacije

Website: <http://ie.mas.bg.ac.rs/>

Saradnik: Ermina Ćosović

Kabinet: 406

Email: ecosovic@mas.bg.ac.rs

