

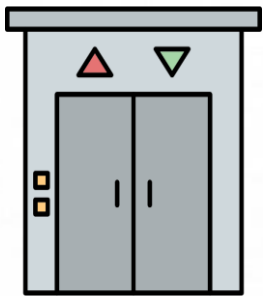


Mašinski fakultet
Katedra za industrijsko inženjerstvo

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 detaljišite. 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, ja sam Ermina Ćosović, zaposlena u sektoru za istraživanje i razvoj. Radim na platformi koja personalizuje avanturistička putovanja. Ideja je jednostavna: korisnik odabere tip avanture, kao što su planinarenje, ronjenje ili kajak, unese svoje želje i mogućnosti, a platforma kreira potpuno prilagođen plan puta.

Naš tim obezbeđuje stručnu podršku, sigurnost i autentična iskustva, jer današnji putnici žele više od običnih turističkih obilazaka. Traže emociju, adrenalin i priču koju će pamtiti.

Tržište za ovakve usluge brzo raste, a naš spoj turizma, tehnologije i personalizacije daje nam realnu šansu da postanemo lideri u ovom segmentu.

Spremni smo da uložimo maksimalan trud kako bismo ostvarili našu viziju i postigli visoke povrate na uloženi kapital. Verujem da zajedno možemo ostvariti uspeh i transformisati način na koji ljudi doživljavaju avanturistička putovanja i zato bih volela da čujem vase mišljenje.

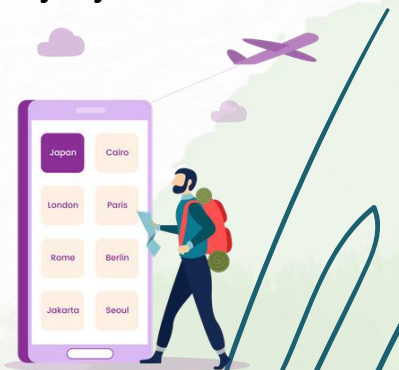


Primer - platforma za putovanja

Dobar dan, ja sam Ermina Ćosović iz sektora za istraživanje i razvoj. Radim na platformi koja personalizuje avanturistička putovanja - od planinarenja i ronjenja do kajaka - tako što na osnovu želja i mogućnosti korisnika kreira potpuno prilagođen plan puta.

Danas ljudi ne žele klasične turističke ture; žele emociju, adrenalin i iskustvo koje se pamti. Zato naš model kombinuje tehnologiju, lokalne vodiče i duboku personalizaciju, što nas izdvaja među rastućim tržištem avanturističkog turizma.

Već radimo na partnerstvima za prve pilot-ture i volela bih da čujem vaše mišljenje ili vam ukratko pokažem demo platforme.



Primer - sistem za prečišćavanje vazduha

Dobar dan, ja sam Ermina Ćosović iz sektora za istraživanje i razvoj. Radim na projektu „Svež vazduh“, naprednom sistemu koji efikasno uklanja štetne čestice i gasove iz urbanih sredina i time direktno utiče na zdravlje stanovništva i kvalitet života u gradovima.

Naš pristup kombinuje tehnologiju i društvenu odgovornost, ali i jasno adresira tržište koje ubrzano raste zbog sve strožih ekoloških regulativa i potreba gradova da poboljšaju kvalitet vazduha. Rešenje je primenljivo u različitim okruženjima, od najzagađenijih gradova do novih smart-city projekata, što investiciji daje stabilnu osnovu za širenje i povrat.

Naš tim kontinuirano unapređuje tehnologiju i spremni smo za pilot-implementacije koje otvaraju vrata dugoročnim ugovorima sa gradovima i kompanijama koje ulažu u održivost.

Verujem da zajedno možemo stvoriti zdraviju i održiviju budućnost, ali i učestvovati u razvoju profitabilnog segmenta zelenih tehnologija koji će biti ključan u godinama koje dolaze. Volela bih da čujem vaše mišljenje.



Primer - sistem za prečiščavanje vazduha

Dobar dan, ja sam Ermina Ćosović iz sektora za istraživanje i razvoj. Radim na projektu 'Svež vazduh' - urbanom sistemu koji efikasno uklanja štetne čestice i gasove i time direktno poboljšava zdravlje stanovništva u gradovima.

Naša tehnologija je posebno zanimljiva gradovima i kompanijama koje moraju da ispune sve stroge ekološke standarde, a rešenje se **lako prilagođava različitim urbanim okruženjima** - od najzagađenijih centara do novih smart-city projekata.

Trenutno ulazimo u fazu pilot-implementacija koje otvaraju prostor za dugoročne ugovore.

Ako želite, mogu vam ukratko pokazati demonstraciju našeg koncepta.





Zadatak za studente #1:

- ***U roku od 5 – 10 minuta razmislite 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 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 po principu „Elevator Pitch-a“***

Informacije

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

Saradnik: Ermina Ćosović

Kabinet: 406

Email: ecosovic@mas.bg.ac.rs

