

Birlikte Geliştirme Merkezi VI: Mükemmel İkna Sunumu

Mükemmel Bir İş Sunumu Nasıl Oluşturulur?

Mükemmel Bir İş Sunumu, mükemmel bir şekilde belirlediğiniz yatırımcılara dikkatlerini çeken, mükemmel hazırlanmış ve mükemmel yapılmış bir sunum demektir. Sunumun amacı potansiyel yatırımcının dikkatini hızlı bir şekilde çekmek, elinizde olan ve sunacağınız şeyler hakkında bilgi vermek ve sonunda yatırımcıya "Daha fazla anlat!!" dedirtebilmektir.

İş Sunumuna yatırım yaparak:

- 1) Özgüveninizi artırabilir,
- 2) Ağınızı genişletebilir,
- 3) Görünürlük kazanabilir, ve
- 4) Fikirlerinizi geliştirebilirsiniz.

İş Sunumu teknikleri:

- 1) Doğru yatırımcıyı bulmak,
- 2) Sunum paketinizi hazırlamak,
- 3) Hikâyenizi anlatmak,
- 4) Detayları doğru belirlemek,
- 5) Yatırım ihtiyaçlarınızı netleştirmek,
- 6) Soru Cevap için hazır olmak,
- 7) Sunum becerilerinizi pratik edip geliştirmek.

İş Sunumu Modeli Oluşturun

Aşağıdaki adımları izleyerek iş sunumu modelinizi oluşturun:

1. Adım - Hedef belirleme

İş sunumunuzu yapabilmek için genellikle on dakika gibi bir vaktiniz olur. On dakikada para toplamayı beklemeyin. En iyi ihtimalle dönüş almayı bekleyin. Bunun yolu da profesyonel olmak, ertesi gün yatırımcıların zihninde kalacak bir model oluşturmak, yatırımcının sorduğu kilit soruları yanıtlamak ve sunduğunuz iş teklifi hakkında meraklarını uyandırarak iyi bir yatırım fırsatıyla gittiğinizi düşündürmekten geçmektedir.

Sunumunuz için gerçekçi hedefler belirleyin. Size birkaç güzel hedef örneği:

Akılda kalıcı olmak

Yatırımcı size on dakika ayıracaktır. Başka kaç tane daha sunumu dinlemek zorunda? Muhtemelen günde bir düzine kadar. Bu sunumlardan biri akıllarında kalacak ve onu aramayı düşünecekler. Sizi aramalarını sağlayın.

İyi bir performans ortaya koyup yatırımcıyı o an mutlu ettiniz diyelim, ertesi sabah sizi ya da sunumunuzu hatırlamıyor ise başarısız olmuşsunuz demektir. Ya ikna edici ya akılda kalıcı olmak arasında kalıyorsanız akılda kalıcılık üzerine çalışın. Bu şekilde en azından ikinci, muhtemelen de daha uzun bir sunum için aranma şansını yakalarsınız.

Profesyonel olun

Yatırımcılar fikir veya projenin kendisi kadar, hatta belki de daha fazla sunan ekibi de göz önünde bulundurlar. Vasat bir fikirle çıkan iyi bir ekibin, çok iyi bir fikirle çıkan kötü bir ekipten daha fazla şansı olacaktır. O yüzden kulağa ve göze profesyonel gelmeniz çok önemli. Buraya kadar başarıyla yükselmiş bir CEO gibi görünün ve konuşun; zira yatırımcılar sizi gerçekten süzgeçten geçirip CEO gibi görmek isteyeceklerdir. Profesyonel görünmek ve konuşmanın altında bir sürü şey yatmaktadır; hatta o da başka bir yazının konusu. Ancak hangi teknolojiyi kullanıyor olursanız olun, konunuza hâkim olmak ve hazırlamaktan, duruşunuza, giydiğiniz kıyafetlere ve konuşma şeklinize kadar uzanır.

Kilit sorulara cevap verin

İlk on dakika içinde yatırımcının siz ve fikriniz hakkında her şeyi bilmesine gerek yok. Ancak yanıtlamanız gereken bazı kilit sorular olacak, ki olması da çok önemli, aksi takdirde ya yatırımcı kendisi soracak (ve daha iyi iletişim kurmadığınızı düşünecek) veya, daha kötüsü, umursamadıkları için hiçbir şey sormayacak.

Hatırlanması gereken ilk soru, sunumların ardından yatırımcıların en çok sorduğu sorudur: "Peki tam olarak ne yapıyorsunuz?" Diyelim pazarınızı, rakiplerinizi ve fırsatlarınızı etraflıca anlattınız ama sizin asıl yapmayı planladığınız şeyi anlatmadınız, başarısız oldunuz demektir. İşte cevaplamamız gereken önemli sorulardan bazıları:

- Ne iş yapıyorsunuz?
- Kimsiniz (ve size niye güvenelim)?
- Nasıl (ve ne kadar) para kazanacaksınız?
- Ne kadar sürecek?
- Riskler neler (ve onlarla nasıl başa çıkmayı planlıyorsunuz)?
- Ne kadar paraya ihtiyacınız var (ve parayı neye harcayacaksınız)?
- Haklarınızda iyi şeyler hissediyor muyum?

Bu soruları nasıl cevaplayacağınız başka bir yazının konusu olacaktır (ve aynı zamanda "Kazanan Sunum" üzerine vereceğimiz Sahnedeki Fikirler dersinin önemli bir bölümünü oluşturacaktır), ancak muhtemelen her birinin neden önemli olduğunu ve cevapları sunumuza nasıl yedirebileceğinizi anlayabilirsiniz. Ancak sonuncusu o kadar kolay değil. Sonuçta yatırımcılar da sizin bizim gibi insan, aldıkları kararlar ne %100 objektif ne de %100 rasyonel olabilir. En iyi referanslara ve çok sağlam bir iş planına sahip olabilirsiniz ama yatırımcı sizinle uzun vadeli iş yapmak istemezse cevabı da doğal olarak hayır olacaktır.

Bu konuda söyleyebileceğim birkaç şey var: yatırımcınızı araştırın, profesyonelliği elden bırakmayın, bağlantı kurmaya çalışın, "neden yatırımı benim yapmamı istiyorsun?" sorusuna hazır bir cevabınız olsun ("telefonuma bir tek siz döndünüz" gibi şeyler söylemeyin yani), yatırımcıyla iyi anlaşmak için elinizden geleni yapın ama başaramazsanız da şansınızı başka biriyle deneyin. Temelleri sağlam olmayan bir ilişkiye sahip olduğunuz biriyle siz de yıllarca birlikte çalışmak istemezsiniz zaten. Bazı kişilik tipleri birbirleriyle çok da iyi anlaşamazlar işte. Bunu en başından öğrenmeniz faydanıza olur.

Meraklarını uyandırın

Son hedefimiz de bu. On dakika içinde yalnızca yukarıdaki kilit soruları, tercihen özellikle akılda kalıcı ve profesyonel bir şekilde yanıtlamaya vaktiniz olacak. Hemen orada bir karar beklememeniz gerektiğini de öğrendiniz. Artık nihai hedefiniz sunduğunuz iş fırsatını uzun uzadıya tartışabilmek için dönüş almak olmalı. Bu nedenle, meraklarını uyandırmak için üç hususla yeterince ilgilendiklerinden emin olmalısınız:

1. Ekip
2. İş planı
3. İyi bir yatırım getirisi (RoI) şansı

İş planıyla ilgilenip de sizinle ilgilenmezlerse aramayacaklar. Sizinle de iş planıyla da ilgilendiler diyelim, çok güzel - ancak kendilerine iyi bir yatırım getirisi fırsatı sunarsanız ve karşılığında iyi bir iş kurma şansı olduğunu düşündürebilirsiniz en azından daha fazla şey öğrenmek istemelerini sağlayabilirsiniz. Finansal durumunuzun açık ve makul varsayımlara dayandığından ve yatırımcı zor sorular sorduğunda dökülmeyeceğinden emin olun.

2. Adım - Sunumunuzun yapısını oluşturma

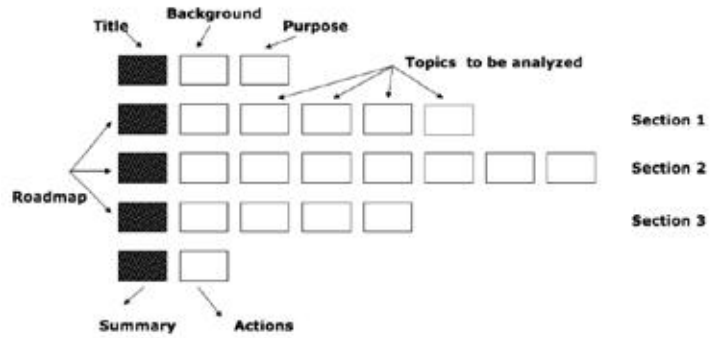
Sunumunuz için bir yapı oluşturun. Sunumuzu/teklifinizi bu 5 sorunun etrafında kurun:

- Kimsiniz? Kime sunum yapıyorsunuz?
- Neyin sunumunu yapıyorsunuz? Sunumunuz/teklifinizle neyi çözeceksiniz?

- Nereye yapıyorsunuz? Hedef pazarınız neresi?
- Kitlenize ne zaman fayda sağlayacaksınız?
- Yatırımcılar/hedefiniz neden çözümünüzü/teklifinizi seçmeli?

3. Adım - Bireysel slaytlarla Sunum Paketi hazırlama

Önemli soruları cevapladıktan sonra, bireysel slaytlarınızı hazırlamanın zamanı geldi. Hikâyeleme Yaklaşımını kullanarak kendinize baştan sona mantıklı ve anlaşılır bir akışa sahip bir hikâye oluşturabilirsiniz. Bir girişi, en az üç bölümü ve sonucu olsun. Nasıl olabileceğine dair bir grafik görünüm.



Hikâyenizi yazdıktan sonra, bireysel slaytlar oluşturmanın zamanı geldi. Bunu yapmanın en basit yolu, sunumunuzun ana bileşenlerine odaklanmak ve her bileşeni slaytlara ayırmaktır.

İdeal bir Sunum Paketi 13 slayt / bileşen içerir:

1. İşiniz nasıl başladı
2. Değer önerisi
3. Kilit başarılarınız
4. Müşteriler hakkında ayrıntılar
5. Ne öğrendiniz
6. Nerelerde tekrarladınız, nerelerde gelişim gösterdiniz
7. Ürün ne yapıyor
8. Ürünün maliyeti ne kadar
9. Pazar fırsatı
10. Gelecekte aşmak istediğiniz dönüm noktaları
11. Neden doğru ekibe sahipsiniz
12. Tahminler ve finansallar
13. Para toplama isteğiniz

4. Adım - Sunum kurgusunu planlama

Sunumunuzu yaptığınızı düşünün ve aşağıdaki soruları yanıtlayın:

1. Sunum çevrimiçi mi yoksa çevrimdışı mı yapılacak?
2. Sunum nerede yapılacak?
3. Daha önce hiç orada bulundunuz mu ve ortamı biliyor musunuz?
4. Bulunmadıysanız gidip görme şansınız var mı?
5. Sunum kurgunuzun formatı nedir? U şeklinde mi?
6. Projeksiyon perdesi olacak mı?
7. Ses sistemi olacak mı? Mikrofon? Hoparlör? Kamera? Bilgisayar?
8. Sunum kayıttan mı olacak canlı mı?
9. Mekânda WIFI var mı?
10. Konuşma ne zaman yapılacak?

11. Hazırlanmaya vaktim olacak mı?
12. Konuşmanın ne kadar sürmesi gerekiyor?
13. Tartışma veya soru-cevap bölümü olacak mı?
14. Önce veya sonra başka konuşmacılar olacak mı?
15. Hedef kitle kaç kişiden oluşacak? Bölünebilir mi?
16. Konuşma yapacağım yere göre seyirciler nasıl oturacak?
17. Beni net bir şekilde görme ya da duyma sorunu yaşarlar mı?
18. Hangi görsel malzemeleri kullanacağım?
19. Akustik, oturma düzeni vb. nasıl olacak?
20. Pratik düzenlemeleri kim yapacak?

En kötü sunum uygulamaları nelerdir?

1. Kötü Alışkanlık # 1 - Not okuma
2. Kötü Alışkanlık # 2 - Göz temasından kaçınma
3. Kötü Alışkanlık # 3- Özensiz giyinme
4. Kötü Alışkanlık # 4 - Huzursuz davranma, titreme, sallanma
5. Kötü Alışkanlık # 5 -Prova yapmama
6. Kötü Alışkanlık # 6 - Hazırolda dikilme
7. Kötü Alışkanlık # 7 - Madde madde gitme
8. Kötü Alışkanlık # 8 - Çok uzun konuşma
9. Kötü Alışkanlık # 9 - Dinleyiciyi heyecanlandıramama
10. Kötü Alışkanlık # 10 - Sonunda kimsede ilham uyandıramama

5. Adım - Sunum performansınızı planlama

Sunum performansınızı iyileştirmek için neler yapabilirsiniz?

1. Pratik ve prova yapın
2. Sunumunuzun zamanlamasını kontrol edin
3. Provanızı kaydedin ve zayıf noktalarınızı belirlemek için izleyin
4. İlham almak için diğer sunumlara katılın
5. İlham almak için iyi konuşmacıların TEX konuşmalarını izleyin
6. Geç kalma stresini yaşamamak için mekâna erken gelin
7. Sunuma başlamadan önce etrafınızı ve çevrenizi ayarlayın
8. Pozitif görselleştirme kullanın
9. Stresi azaltmak için derin nefesler alın
10. Mümkün olduğunca sık gülümseyin
11. Endorfininizi artırmak için sunumdan önce egzersiz yapın
12. Nefes nefese kalmamak, gerilmemek ve panik olmamak için duraklama noktalarınız üzerinde çalışın
13. Temel noktalara odaklanın ve çok fazla içerik dahil etmeye çalışmayın
14. İzleyicileri sunuma dahil edin
15. Eğlenceli olun, sıkıcı olmayın
16. Her şeyi bilemeyeceğinizi ve tüm cevaplara sahip olmadığınızı kabul edin
17. Sunumdan önce, sunum sırasında ve sonrasında su için
18. Korkuyla savaşmayın - korkunuzu kabul edin
19. Beden diliniz kendinize güveninizi göstereyin
20. Sunumdan çıkmayın, sunumu pat diye bitirmeyin

En kötü sunum uygulamaları nelerdir?

1. Kötü Alışkanlık # 1 - Not okuma
2. Kötü Alışkanlık # 2 - Göz temasından kaçınma
3. Kötü Alışkanlık # 3- Özensiz giyinme
4. Kötü Alışkanlık # 4 - Huzursuz davranma, titreme, sallanma
5. Kötü Alışkanlık # 5 -Prova yapmama
6. Kötü Alışkanlık # 6 - Hazırolda dikilme
7. Kötü Alışkanlık # 7 - Madde madde gitme
8. Kötü Alışkanlık # 8 - Çok uzun konuşma
9. Kötü Alışkanlık # 9 - Dinleyiciyi heyecanlandıramama
10. Kötü Alışkanlık # 10 - Sonunda kimsede ilham uyandıramama

6. Adım - Hedef kitleyi etkin tutmak

Hedef kitleyi sunuma dahil edip kaybetmemek için basit ipuçları.

Hedef kitleyle başa çıkmak için bazı öneriler:

- En baştan ne zaman soru kabul ettiğinizi belirtin
- Uzun araya girmelerden kaçının, devam etmeden önce sahneyi ayarlayın
- Düşmancıl bireylere asla öfkelenmeyin
- Sorular teşvik etmeye hazır olun
- Ani reaksiyonlar vermektan kaçının
- Cevaplarınızı kısa ve basit tutun
- Doğaçlama yapacaksanız dikkatli yapın
- Kontrolünüzü kaybetmeyin
- Dinleyin ve takdirinizi gösterin
- Ortak noktalar arayın
- Asla bireylerle tartışmayın, kahve molasında tartışmayı önerin
- Jiu-jitsu kullanın: kabul edin ve ardından kendi fikrinizi belirtin
- Hassas konular için hazırlıklı olun
- Reddedilemeyecek kısa argümanlar kullanın

Kontrol listesi: Test Zamanı



Kontrol listesi	EVET / HAYIR
Kitlenizi tanıyın.	
Hedeflerinizi bilin.	
İş sunumunuzun 5 kilit sorusuna yanıt verin	
Geçmişinizi, bugününüzü ve geleceğinizi içeren dikkat çekici bir hikâye oluşturun	
İdeal Sunum Paketinin her bir bileşeni için ayrı slaytlar hazırlayın	
Konunuzu iyi anlayın ve içinde sizin için önemli olan bir şey bulun.	
Kitlenizi hemen konunun içine alın.	
Konuşmanızı mantıklı, takibi kolay bir şekilde düzenleyin.	
Fikirlerinizi can alıcı örnekler ve detaylarla geliştirin.	
Bir şeyi daha az kelimelerle söyleyebiliyorsanız söyleyin.	
Sonuç olarak, mesajınızın en önemli noktalarını vurgulayın. Kendinize güveninizi belli ederek bitirin.	
Görsel materyalleri, konuşmacı notlarının ve bildirimlerin hepsinin farklı biçim ve işlevlere sahip olduğunu unutmayın.	
Görsel materyallerde metni sınırlı tutun. Metin ekleyecekseniz, basit ve okuması kolay olsun.	
Uygun olduğu yerde, görsel materyallerde grafik görüntüler kullanın.	
Görsel materyallerinizin veya bildirimlerinizin sizden daha ilgi çekici olmasına izin vermeyin.	
Kitlenizle kurduğunuz bağlantıyı koruyun. Kitlenizin odak noktası olun ve kitlenizi kendi odağınızdan çıkarmayın.	

Daha Fazla Bilgi - Ek Kaynaklar

Ücretsiz Şablonlar ve Kaynaklar

-  30 efsanevi startup sunum paketi ve onlardan öğrenebileceğiniz <https://piktochart.com/blog/startup-pitch-decks-what-you-can-learn/>
-  Ücretsiz şablonlar https://drive.google.com/drive/folders/1yh20wAuf84xTgYAmqrTO_4GN_PhQrUO3?usp=sharing

Makaleler ve Videolar

-  Yatırımcılar nasıl ikna edilir: Kaçınılacak hatalar ve sunumunuzu yükseltmek için 8 uzman yorumu <https://blog.close.com/pitch-investors/>
-  İş fikrinizi yatırımcılara başarılı bir şekilde nasıl sunabilirsiniz <https://articles.bplans.com/how-to-pitch-to-investors-in-10-minutes-and-get-funded/>
-  TedX konuşma koçu David Beckett ile mükemmel sunum nasıl yapılır <https://www.youtube.com/watch?v=Njh3rKoGKBo&t=658s>
-  Girişimcilerin yaptığı 5 sunum hatası ve nasıl düzeltilecekleri <https://www.youtube.com/watch?v=xr1PKaoflLo>
-  Aaron Harris ile yatırımcılarla nasıl toplantı yapılır ve para toplanır <https://www.youtube.com/watch?v=Jzz4AElddzY>
-  Startup sunumu yapma -Kevin Hale https://www.youtube.com/watch?v=17XZGUX_9iM