

SME INSTRUMENT

A BRÜSSZELI PREZI



A BEJUTÁS FÉL SIKER

DE LEHET MEGLÉPÉTÉS



5 CSAPAT

1 nyertes

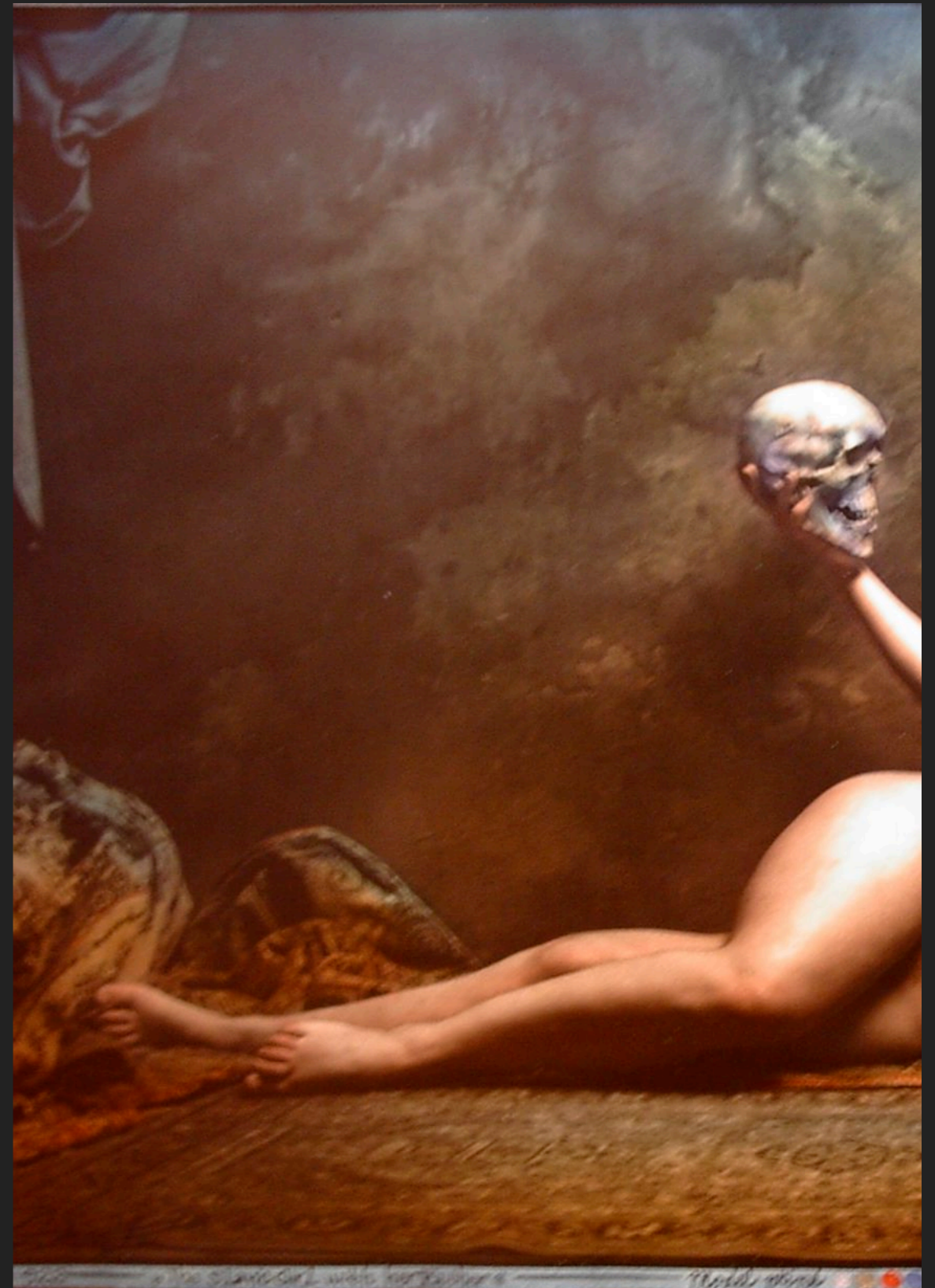
TERVEZÉS ÉS GYAKORLÁS

- ▶ Értesítés után pár nappal prezi feltöltése (ez legyen kész először!)
- ▶ Sablon alapú, 1MB PDF
- ▶ Zsűri tagok regisztráció után
 - ▶ 4 nő, 1 férfi
 - ▶ üzleti fókusz
- ▶ 10p prezí
- ▶ 20p kérdések



GYAKORI KÉRDÉSEK

- ▶ A kulcs emberek kompetenciái, eddigi eredményei
- ▶ Miért hihető, hogy ez a cég képes ekkora növekedésre?
- ▶ Hogyan vezethető le a 3-5 éves bevétel az üzleti modellből?
- ▶ Mik a legfontosabb kockázatok?
- ▶ Miért pont most érett erre a piac?
- ▶ Mi a lényege az innovációnak egy laikus számára?



ATTITÚD ÉS TÁRSAI

- ▶ Sugározni és tényekkel alátámasztani a magabiztosságot
- ▶ Hiteles megvalósítóképesség a múltbeli projekteken keresztül
- ▶ Csapat működése a kérdés-felelet során
- ▶ Használd ki a 1MB-ot a prezire (elolvassák!!!)
- ▶ Előre gyártott kérdés lista minél több forrásból
- ▶ Sok-sok gyakorlás mások előtt is (idő, angol)



OTT TÖRTÉNT

- ▶ Az egyik bíráló azonos céges múlttal - LinkedIn
- ▶ A pénzügyi tervet nem tartották hitelesnek, mert nem tudták megadni az ügyfél akvizíciós költséget
- ▶ Kémia hiánya, vagy túlságosan egy bírálóval való kommunikáció
- ▶ A termék piac felforgató képessége nem ment át (több esetben is!!!) - **EZT EL KELL ADNI!**
- ▶ Nem sikerült hitelesen bemutatni a termék versenyelőnyeit (több esetben is!!!)
- ▶ A csapat tapasztalata, kompetenciái hiányosak
- ▶ Nincs nemzetközi értékesítési tapasztalat
- ▶ Túl konzervatív számok a piachoz képest (hit???)

