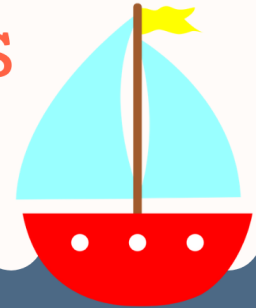




VERSLO PLANŲ KONKURSAS

JŪRA # 6 / PRIIMK IŠŠŪKĮ



2019 M. BALANDŽIO 26 D. // 8:00 VAL.

A. MICKEVIČIAUS BIBLIOTEKA, DIDŽIOJI SALĖ. TRAKŲ G. 10, VILNIUS

PROGRAMA

| Pradžia | Pabaiga | Veikla |
|---------|---------|--|
| 8.00 | 8.30 | Dalyvių registracija |
| 8.30 | 8.45 | Renginio atidarymas, komandų pristatymas |
| 8.45 | 9.45 | Pasirengimas I konkursui. Darbas komandose |
| 9.45 | 10.00 | Kavos pertrauka |
| 10.00 | 11.00 | Supažindinimas su aktualiausiomis investavimo į jaunus verslus galimybėmis |
| 11.00 | 12.45 | I etapo komandų konkursas (dalyvauja 8 komandos) |
| 12.45 | 13.00 | Vertinimų apibendrinimas ir rezultatų paskelbimas |
| 13.00 | 14.00 | Pietų pertrauka |
| 14.00 | 14.15 | Baigiamojo konkurso atidarymas, komisijos narių pristatymas |
| 14.15 | 15.30 | Baigiamasis konkursas (dalyvauja 6 komandos) |
| 15.30 | 15.45 | Kavos pertrauka |
| 15.45 | 16.00 | Vertinimų apibendrinimas ir rezultatų paskelbimas |
| 16.00 | 16.30 | Pokalbiai su potencialiais investuotojais ir mentoriais |

KOMANDŲ VERTINIMAS

KONKURSO TIKSLAS – atrinkti didžiausią verslumo potencialą parodžiusias komandas, kurioms bus pasiūlyta savo verslo idėjas išbandyti tarptautiniu mastu – verslo kelionės į Nyderlandų Karalystę metu. Į verslo kelionę išvyks ne daugiau kaip 10 projekto dalyvių.

KOMANDŲ VERTINIMO KRITERIJAI

| Vertinimo kriterijai | Maksimalus balas | Įvertinimas |
|---|------------------|-------------|
| Pristatymas: Pristatymas buvo efektingas, pritraukiantis dėmesį ir įdomus; Pristatymas aiškiai atskleidė pagrindines verslo idėjos ir komandos stiprybes; Komanda adekvačiai atsakė į jai užduodamus klausimus. | 20 | |
| Verslo modelis: Verslo modelis sprendžia aktualias problemas/tenkina aktualius poreikius; Verslo modelis yra gyvybingas ir pagrįstas aiškia ekonomine / verslo logika; Verslo modelis yra inovatyvus. | 30 | |
| BENDRAS VERTINIMO BALAS | 50 | |

I ir II etape komandos verslo idėjos pristatymui bus skirtos 5 minutės. Dar 5 minutės bus skiriamos komisijos klausimams ir komandos atsakymams į juos. I konkurso etape dalyvaus 8 komandos. Į II-ąjį konkurso etapą (Baigiamasis konkursas) pateks 6 daugiausiai komisijos balų surinkusios komandos, kurios šio konkurso metu savo verslo idėjas galės pristatyti potencialiems investuotojams.

PATARIMAI KOMANDOMS

Prezentacijos struktūra ir apimtis

Struktūra

Idėjos pristatymo prezentacija nėra fizika ar matematika, todėl konkrečių taisyklių dėl jos apimties ir struktūros net negali būti – ji paprasčiausiai turi remtis logika ir sveiku protu bei supratimu, kaip mąsto klausytojas. Tačiau egzistuoja tam tikros gerosios praktikos, kuriomis dalijasi patys investuotojai. Jų galima susirasti tiesiog internete.

Kaip pavyzdį pateikiame garsaus Silicio slėnio investuotojo ir rašytojo **Guy Kawasaki** rekomendacijas. Jis teigia, kad orientacinė idėjos pristatymo apimtis turėtų būti 10 skaidrių, o jose derėtų aptarti šiuos elementus:

- **Problema** (kodėl reikia jūsų idėjos)
- **Sprendimas** (kas tai per idėja)
- **Verslo modelis** (kaip iš to galima uždirbti)
- „**Magija**“ (visi kiti dalykai, dėl kurių idėja yra tokia gera, išskirtinė)
- **Pardavimai ir rinkodara** (kaip apie produktą/paslaugą sužinos klientai)
- **Konkurencinė aplinka** (su kuo konkuruojate, kodėl būsite geresni)
- **Komanda** (kas jūs tokie ir kodėl esate patikimas pasirinkimas investuotojui)
- **Prognozės** (pvz. kiek klientų turėsite po metų, kokia bus apyvarta ir pan.)
- **Statusas ir veiksmų grafikas** (kur esate dabar ir koks planas)

Investuotojo lūkesčiai

Sutikęs skirti laiko naujos idėjos pristatymui potencialus investuotojas nori išgirsti keletą dalykų: (1) įdomią, „šviežią“ idėją; (2) aiškų atsakymą, kodėl ji gera. Taip pat svarbu suprasti, kad idėjos gerumas matuojamas ne „smagumu“, o komerciniu potencialu.

Štai **svarbiausi klausimai**, į kuriuos reikėtų atsakyti idėjos pristatyme (nebūtinai tokiu eiliškumu):

- Kokia produkto (paslaugos) esmė?
- Kuo jis išskirtinis rinkoje (konkurencinis pranašumas)?
- Kas jo tikslo grupė (vartotojas)?
- Koku būdu jis uždirbs pinigus?
- Kodėl būtent jūs galite šią idėją įgyvendinti gerai?
- Kokio dydžio ir kam jums reikalingos investicijos?

Taip pat galbūt yra ir kitų atsakymų, kurie investuotojai būtų naudingi. Pavyzdžiui, jei turite planą, kaip sukūrus sėkmingą produktą/paslaugą išsaugoti konkurencinį pranašumą

ilgesnį laiką (kad kas nors tiesiog nepadarytų pigesnės kopijos), juo irgi rekomenduotina pasidalinti.

Svarbiausi principai, kurių reikėtų laikytis verslo idėjos prezentacijoje:

Konkretumas. Svarbiausia suvokti, kad turite tik 5 min., iš kurių pirmosios 2-3 yra kritinės, per jas turite labai konkrečiai ir aiškiai atskleisti savo verslo idėjos esmę.

Aiški žinutė. Pats svarbiausias prezentacijos elementas yra tie keli sakiniai, kuriuose paaiškinate idėją. Pavyzdžiui, „Mes planuojame sukurti pirmą savitarnos sporto klubą Lietuvoje, kuriame nebus aptarnaujančio personalo“. Idealiu atveju jau šiuose keliuose sakiniuose atskleidžiama svarbiausia informacija: verslo modelis, išskirtinumas rinkoje, paslaugos ar produkto apibūdinimas. Todėl šią formuluotę turėtumėte ne palikti savieigai, o geriausia užsirašyti, išmokti mintinai ir šlifuoti tol, kol ją galėsite pasakyti be jokių pastangų ir užsikirtimų.

Pagrįstumas. Kai investuotojai galvoja, kur „įdarbinti“ savo pinigus, jam svarbu ne tik idėjos šaunumas, bet ir jos įgyvendintojų nuovokumas, įsigilinimas į savo pačių idėją. Todėl prezentacija turi būti logiška, joje esantys teiginiai pagrįsti. Nebūtina viso pagrindimo sudėti į skaidres, tačiau reikia būti pasiruošus pasakyti daugiau nei yra jose.