

همه انسان ها شنیدن داستان را دوست دارند. ۳۰ درصد ارائه های موفق در برنامه هایی شبیه شارک تنک یا میدون شامل انواع مختلفی از داستان های جذاب می شوند؛ یک تجربه یا حکایت شخصی که توسط کارآفرین مطرح می شود



راز موفقیت در ارائه یک ایده استارتاپی چیست؟

بهترین قصه گو برنده است!



تا حالا به فکر راه اندازی یک کسب و کار افتاده اید؟ خیلی ها هستند که به آن فکر کرده اند اما در همان مراحل اولیه از خیر اجرا کردن ایده شان گذشته اند چون می دانستند نمی توانند سرمایه گذار خوبی جذب کنند. برعکس افراد گروه های زیادی هم بودند که سراغ ایده شان رفتند و توانستند با عرضه درست ایده، شریک تجاری پیدا کنند و کار خود را توسعه ببخشند. مساله اینجاست که علاوه بر کیفیت ایده، فرد صاحب ایده نیز باید به شکل درست و دقیقی طرح خودش را به سرمایه گذارها معرفی کند. اوج این معرفی ها در برنامه هایی شبیه میدون از شبکه سه یا همان شارک تنک معروف است که از کشورهای مختلف پخش شده. حالا مساله اینجاست قواعد معرفی یک ایده خوب در مقابل سرمایه گذاران و داوران برنامه ای مثل میدون چیست؟ چگونه می شود از انتخاب و حمایت یک ایده توسط این داورها اطمینان پیدا کرد؟ و... اینها مواردی است که در گزارش زیر به آن می پردازیم. البته یادتان نرود که این گزارش در مورد فرم عرضه یک ایده به داورهاست نه راه های رسیدن به یک ایده خوب!

عقدیده

سرمایه گذاران آدم های مهم دنیای اقتصاد و کارآفرینی هستند که سود و ضررشان اهمیت زیادی دارد. این گروه از فعالان اقتصادی انسان هایی وابسته به اعداد هستند و اگر قرار است روی کاری سرمایه گذاری کنند باید حتما از اعداد دقیق یک معامله و تجارت اطلاع داشته باشند.

اگر اعداد شما واقعی باشند از احتمال موفقیت بیشتری بهره می برید چون برای سرمایه گذارها قابل اعتمادتر به نظر می رسد و درخواست هایتان نیز معقول تر است. بی هیچ اغراقی این مهم ترین نکته در جلب نظر سرمایه گذارهاست.

سعی کنید به طور صحیح وارد این گونه جلسات شوید. حضور به موقع، شاداب و به همراه حس خوب باعث می شود سرمایه گذارها از همکاری با شما احساس بهتری داشته باشند و شما را فرد مطلوب تری بدانند.

افرادى که بدقولی می کنند یا رفتارهای غیرعادی از خود نشان می دهند در ذهن سرمایه گذار جایگاه



اگر اعداد واقعی باشند از احتمال موفقیت بیشتری بهره می برید چون برای سرمایه گذارها قابل اعتمادتر به نظر می رسد و درخواست هایتان نیز معقول تر است



سرمایه گذارها به افراد با اعتماد به نفس جذب می شوند اما اگر حس کنند این اعتماد به نفس زیادی از حد است آن را پس می زنند و طرح رد می شود

بالایی ندارند؛ چرا که ممکن است این رفتارها ریشه در مسائلی بزرگ تر داشته باشد و همان مسائل به کار ضربه بزند.

علاوه بر جزئیات رفتاری در جلسه ارائه، یک کارآفرین باید سعی کند محصولش را به ملموس ترین حالت ممکن به سرمایه گذار یا داور ارائه کند. سرمایه گذاران مانند هر فرد دیگری، می خواهند پیش از این که پول شان را وارد معامله کنند، کالای مورد نظر را لمس و با آن بازی کنند.

برای همین متخصصان حوزه کارآفرینی می گویند اگر محصولی دارید که سرمایه گذاران می توانند با آن بازی کنند، آن را ارائه دهید. آیا غذایی دارید؟ از آن غذا به آنها بدهید. کارآفرینان بدون محصولات فیزیکی نیز می توانند یک سرگرمی داشته باشند، آنها می توانند خود این ارائه ها را تعاملی کنند. ضمنا یادتان نرود که فضای صمیمی و مفرحی را برای داورها ایجاد کنید. شوخی و خنداندن داورها می تواند اثر مستقیمی روی آنها بگذارد اما حواستان باشد که جلسه دچار لودگی نشود.

بهترین قصه گو برنده است

همه انسان ها شنیدن داستان را دوست دارند. ۳۰ درصد ارائه های موفق در برنامه هایی شبیه شارک تنک یا میدون شامل انواع مختلفی از داستان های جذاب می شود؛ یک تجربه یا حکایت شخصی که توسط کارآفرین مطرح می شود.

این امر محتوا و علاقه ایجاد می کند و اگر به خوبی صورت پذیرد، می تواند ارائه شما را انسانی تر جلوه دهد. سعی کنید تا داستان شخصی خود را به عنوان سفر یک قهرمان شکل دهید؛ این یک فرمول امتحان شده و مطمئن است که نشان می دهد مشتاق به امتحان چه کاری هستید، برای آن بجنگید و نهایتا در آن پیروز شوید.

برای این که بتوانید نظر داورها و سرمایه داران را جلب کنید باید به آنها بقبولانید که ایده شما بکر و اثرگذار است. آنها باید بپذیرند که ایده شما می تواند سبک زندگی خیلی ها را تغییر دهد و زندگی مردم را دگرگون کند.

چنین کاری نیاز به یک اعتماد به نفس فوق العاده دارد چون ادعایی که می کنید به هیچ وجه کار کوچکی نیست پس باید روی اعتماد به نفس خود کار کنید و قدرتمندانه حرف بزنید.

کسی که اعتماد به نفس ندارد یعنی خودش ایده خودش را باور ندارد. چنین فردی نمی تواند بقیه را قانع کند تا از او حمایت کنند.

نکته جالب بحث اعتماد به نفس آنجاست که سرمایه گذارها به افراد با اعتماد به نفس جذب می شوند اما اگر حس کنند این اعتماد به نفس زیادی از حد است آن را پس می زنند و طرح رد می شود؛ چرا که این رفتار و اعتماد به نفس زیادی باعث می شود آنها خیال کنند فرد از دنیا واقع گرایانه دور شده و متوهمانه ایده خودش را ستایش می کند.

به خودت اعتماد کن

در یکی از فصل های برنامه شارک تنک شرکت کننده ها به ۵ گروه با اعتماد به نفس های مختلف تقسیم شدند و از ۱ تا ۵ نمره اعتماد به نفس گرفتند. جالب است بدانید میانگین اعتماد به نفس افرادی که از این مسابقه پیروز خارج شدند حدود ۴ بوده است.

یکی از عواملی که می تواند سطح اعتماد به نفس شرکت کنندگان را نشان دهد کلام و صدای آنها است. برای این کار لازم نیست حتما صدایی مانند گوینده های تلویزیونی داشته باشید. کارآفرینانی که تن صدای آرام و پایدار و محکم دارند، نسبت به کسانی که در صدایشان اضطراب وجود دارد یا حتی بسیار یکنواخت است، برتری نسبی دارند. دستیابی به قدرت مناسب صدا دشوار است؛ اما تنفس عمیق می تواند به حفظ ثبات در صدا و لحن صحبتتان کمک شایانی کند.

در آخر اگر حس کردید که ایده های شما خیلی بهتر از چیزی است که مقابل سرمایه گذارها ارائه اش کرده اید، نا امید نشوید. سراغ سرمایه گذارهای دیگر بروید یا وقت بیشتری بخواهید. حس نکنید که دیگر فرصتی ندارید یا شکست خورده اید. اگر نیاز به زمان بیشتری دارید، حتما آن را درخواست کنید؛ چه در این درخواست در این شوی تلویزیونی باشد؛ چه در دفتر سرمایه گذار.