

# Základní koncepty pro tvorbu prezentací (v) byznysu

## Struktura prezentace



Pokud máte více času na prezentaci, doplníme další oblasti:

- Trh / Cílový zákazník (Jak velký je současný trh? Jak velký může trh být?)
- Konkurence (Kdo je konkurence? Jaká je vaše "nefér" výhoda?)
- Byznys model (Jak vydělávat peníze? Jak celý model funguje? Vizualizace.)
- Úspěchy (Reference, Vítězství, Podpora, Partneři, Čísla a Finanční ukazatele)
- Tým (Proč zrovna váš tým? Jaké jsou klíčové kompetence?)

Zásada tvorby krátké prezentace:

"Můj PROJEKT / FIRMA řeší konkrétnímu ZÁKAZNÍKOVÍ PROBLÉM tím, že poskytuje SLUŽBU / PRODUKT, který je UNIKÁTNÍ. Náš příběh pokračuje a dosáhne v BUDOUCNOSTI konkrétních výsledků."

Co dělá tvá firma / tvůj projekt?

.....

.....

.....

.....

Zeptej se sám sebe, zda je to podstata toho, co dělá:

Proč? .....

Proč? .....

Proč? .....

Proč? .....

Proč? .....

Co tedy dělá tvá firma / tvůj projekt?

.....

.....