

Predstavitev poslovnega načrta

Za **predstavitev poslovnega načrta** potrebujete natančne podatke, poznavanje publike in dobro prezentacijo. Spodaj so nasveti za učinkovito predstavitev poslovnega načrta – leta 2008 sem dobil nagrado Najpodjetniška ideja.

Čas za predstavitev poslovnega načrta

Glavna omejitev prezentacije: **upoštevajte odmerjeni čas**. To še posebej velja, če morate izvesti predstavitev poslovnega načrta pred investitorji ali npr. na tekmovanju za najboljši poslovni načrt. Če imate na voljo pet minut, morate povedati vse glavne misli v petih minutah. Več časa si lahko privoščite le, če vam dodatna vprašanja omogočijo pojasnitev več podrobnosti, in seveda pri predstavitvi, ki jo sami organizirate npr. interno v podjetju.



Kratek čas seveda ne omogoča veliko podrobnosti pri predstavitvi. Če pa imate na voljo deset do dvajset minut, lahko upoštevate nasvete, ki jih predlaga Guy Kawasaki (nekoč svetovalec pri podjetju Apple Inc., sedaj samostojni svetovalec in investitor). Njegovo **pravilo 10-20-30** pravi, da imate pri prezentaciji poslovnega načrta le deset ekranov, ki jih predstavite v dvajsetih minutah, nabor znakov pa naj bo velik vsaj 30 pik (op. ur. jaz svetujem 32 pik). Oglejte si kratek Kawasakijev video za [Pravilo 10-20-30](#) na YouTubeu.

Sporočilo predstavitve poslovnega načrta

V vaši predstavitvi se morate osredotočiti predvsem na vašo **rešitev (izdelek, storitev), ki rešuje nek specifičen ali celo globalni problem**. To je eden od petih modelov predstavitve, **model “problem-rešitev”**, ki sem ga pojasnil na cederomu [Kako narediti predstavitev](#). Bistvo je, da pojasnite preteklost do danes, in kako lahko vi pripravite rešitev določenega problema. Če imate interna pravila v podjetju ali s poslovnim načrtom želite pridobiti sredstva znanega investitorja (banka, poslovni angel), preverite, ali imajo že določeno želeno obliko prezentacije in jo upoštevajte.

Prezentacija poslovnega načrta

Po dobri pripravi morate le še narediti in izvesti dobro prezentacijo. Čeprav lahko upoštevate [nasvete za dobro predstavitev](#), je predstavitev poslovnega načrta drugačna od splošnih prezentacij. Poleg omejitve časa in seznama ekranov si ne smete privoščiti npr. humorja. **Nastop mora biti prepričljiv in zgoščen opis uresničljive rešitve**. Torej ne opisujte, kako ste razvijali rešitev (dovoljena je le kratka zgodbica, ki kaže vašo predanost ali morda celo življenski moto), ne kažite znakov ali celo izgovorite, da niste prepričani, ali lahko to naredite ipd. Na koncu povzemite, kakšen problem odpravi vaša rešitev, ali jo lahko naredite ali že imate in kaj potrebujete (sredstva, opremo, ljudi).

Bližnjica do predstavitev poslovnega načrta

Verjamem, da vam zgornje besedilo lahko pomaga pri vaši prezentaciji, verjetno pa želite imeti tudi bližnjico za že izdelano predstavitev poslovnega načrta. Seveda vam praktično nihče ne bo dal prezentacije pravega poslovnega načrta zaradi poslovne skrivnosti, lahko pa dobite **dobro zasnovano predstavitev PowerPoint, ki vsebuje tudi nasvete, kaj navesti v posameznem ekranu** ("diapozitivu"). Če jo želite imeti, skupaj s tehnikami izdelave prezentacije, opisom modela predstavitev "problem-rešitev" in nasveti za izvedbo učinkovite prezentacije, obiščite stran multimedijskega infoprodukta za izdelavo [predstavitev](#) (ali [takojšnje naročilo za pripravo predstavitev poslovnega načrta](#)), s katerim boste odkrili vse navedene elemente *predstavitev poslovnega načrta* za vas.



Ali pa nas enostavno kontaktirajte na podpora@prezentacija.si. Veselim se, da vam bom lahko pomagal, da bo tudi vaša predstavitev poslovnega načrta dosegala uspehe, načrte in tudi kakšno nagrado.

Sergej Rinc,
spletin.net