



PREDSTAVITVENI „PITCHI“ — PRIMERI DOBRE PRAKSE

Dr. Lidija Tušek

ZRS Bistra Ptuj

KAJ JE „PITCH“?



A foolproof elevator pitch template



01
Introduce
yourself



02
Present
the problem



03
Present
your solution



04
Share your value
proposition



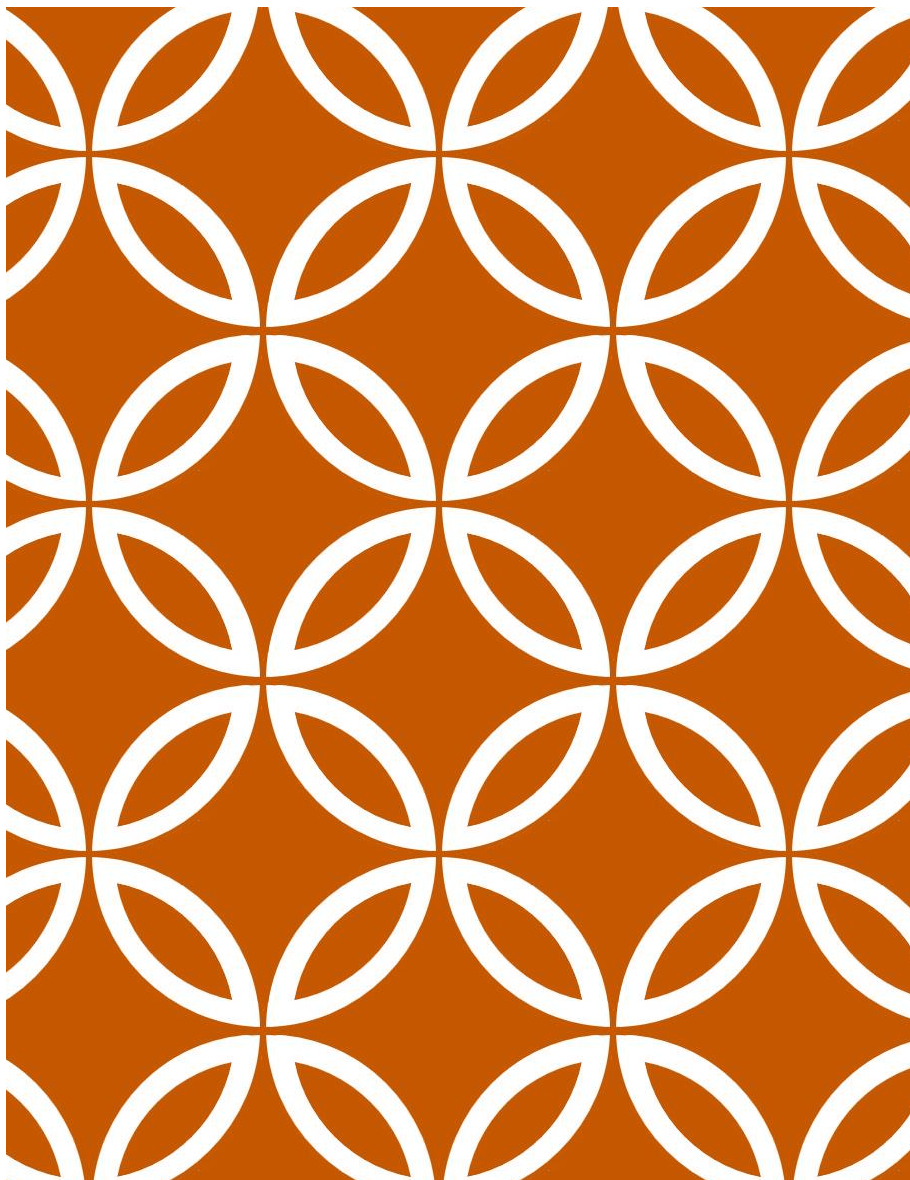
05
Add a call
to action

PREDFAZE „PITCHA“

Ideja

Poslovna ideja

Poslovni model



KAKO DO PRAVE IDEJE?

KAKO BI NA NOVO IZUMILI DEŽNIK?





KAKO DO PRAVE IDEJE?

Vsak posel se **začne pri ideji.**

Kako do ideje brez čakanja, da nam kapne?

Kako torej zelo aktivno stopimo v proces iskanja tiste prave ideje?



KAKO DO PRAVE IDEJE?

Najlažje je k iskanju ideje pristopiti z **iskanjem rešitev za vsakdanji problem.**

- Kaj me jezi?
- Kaj bi lahko izboljšal?
- S kakšno težavo se soočam?
- Kako si lahko olajšam opravilo?
- Kako lahko opravilo naredim prijetnejše?



VIHARJENJE MOŽGANOV

Brainstorming, viharjenje
možganov, možganska
nevihta

Metoda iskanja idej v
skupini

- Vsak lahko pove idejo, ki se mu je v tistem trenutku utrnila.
- Vse ideje zapišemo.
- Brez kritiziranja ali spreminjanja.
- Šele v drugi fazi ideje kritično ovrednotimo in o njih razpravljamo.



PROBLEM - REŠITEV

Omejena uporaba
telefona – iPhone

Sramežljivost -
facebook

Onesnaženje z
izpušnimi plini –
električni avtomobil

Zahtevni otroci –
Talking Tom

Od ust do ust – FB
influencer

KAKO OPREDELITI POSLOVNO IDEJO?

Katere izdelke/storitve
proizvajam/prodam?

Kakšna je cena mojih
izdelkov/storitev?

V kakšni fazi razvoja
so izdelki/storitve? Kaj
in kdo moramo še
narediti?

Kdo so kupci? Zakaj
kupujejo?

Opis konkurence. V
čem smo mi boljši?

Kje bomo prodajali?

Kako in kje se bomo
oglaševali?

DOBIČEK =
prihodki - stroški



KAKO DO PRAVE POSLOVNE IDEJE?

Ostala mi je ena
sama, kaj sedaj?

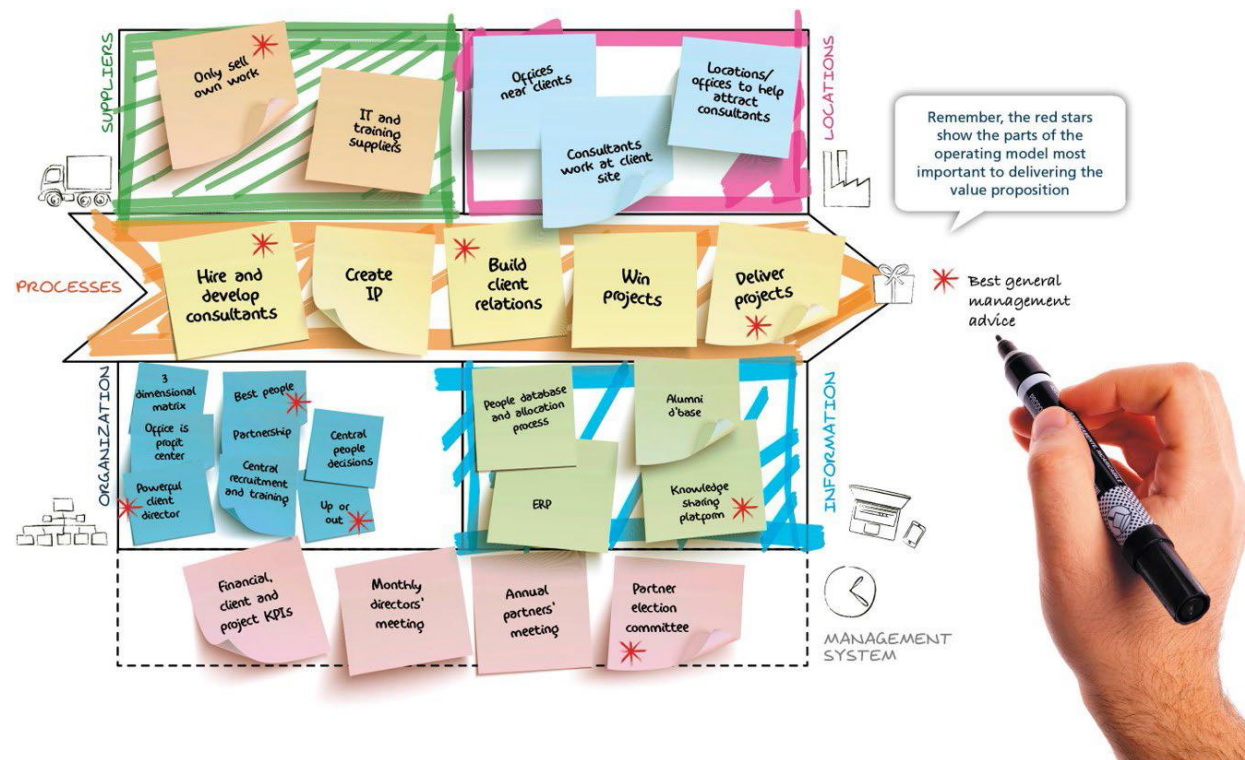
To idejo je potrebno
razviti in iz oblakov
spraviti na trdna tla
ter razviti iz nje
poslovni model.

OBLIKOVANJE MODELA PODJETJA – KAJ JE „CANVAS“?

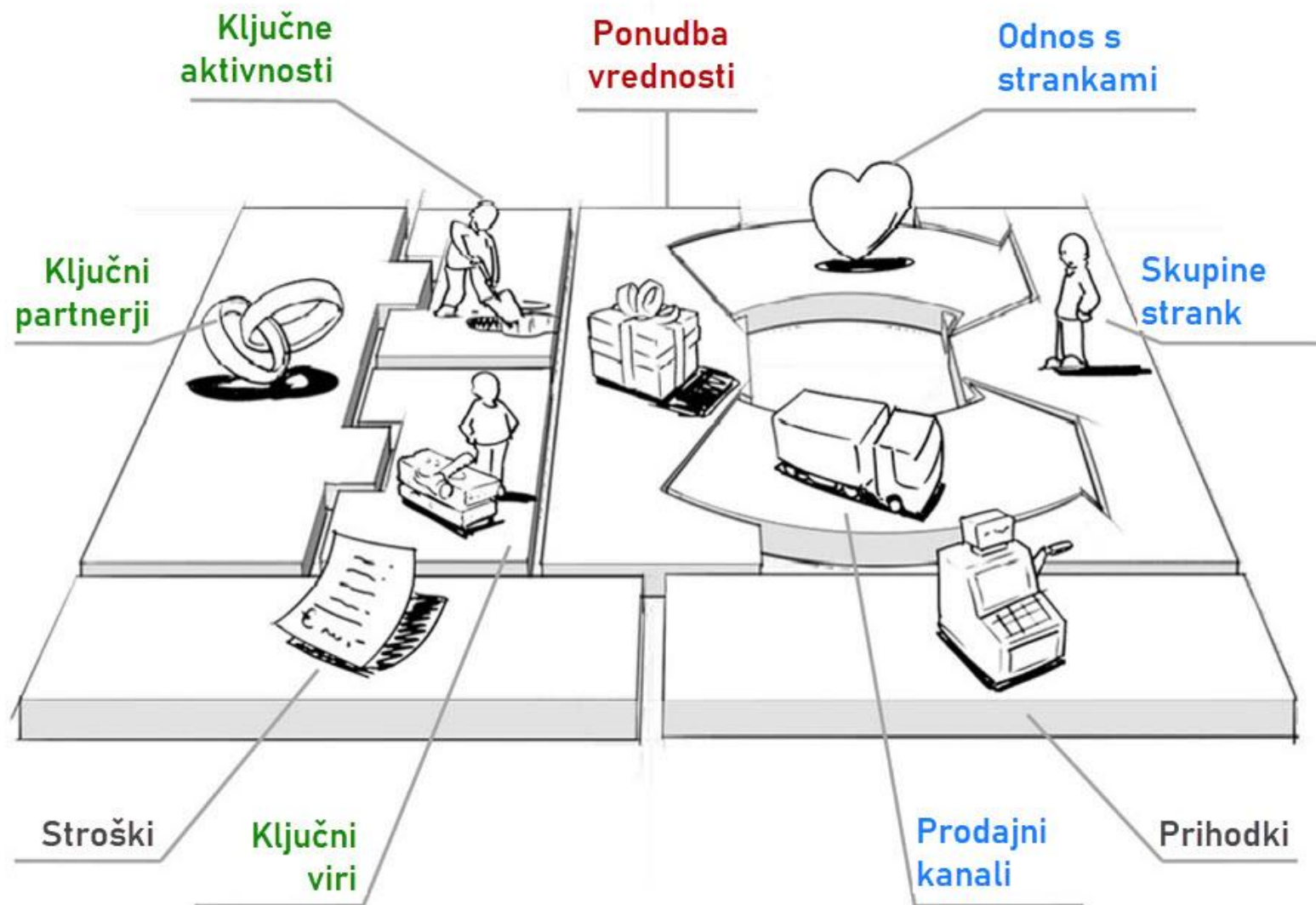
Orodje za izdelavo poslovnega modela (shema).

Načrtujemo (in razumemo),
kako podjetje služi denar.

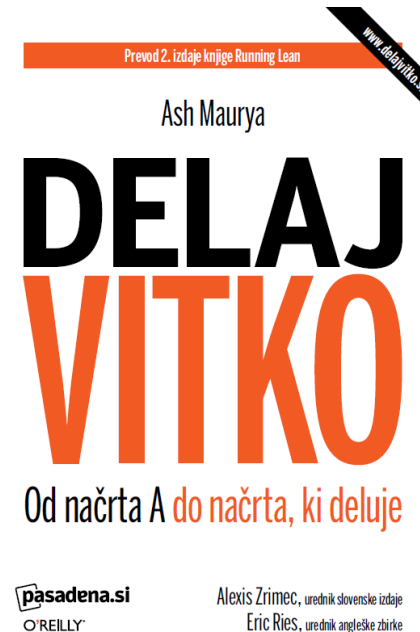
Uporabno za celotno
poslovanje podjetja ali določen
produkt (=izdelek ali storitev).



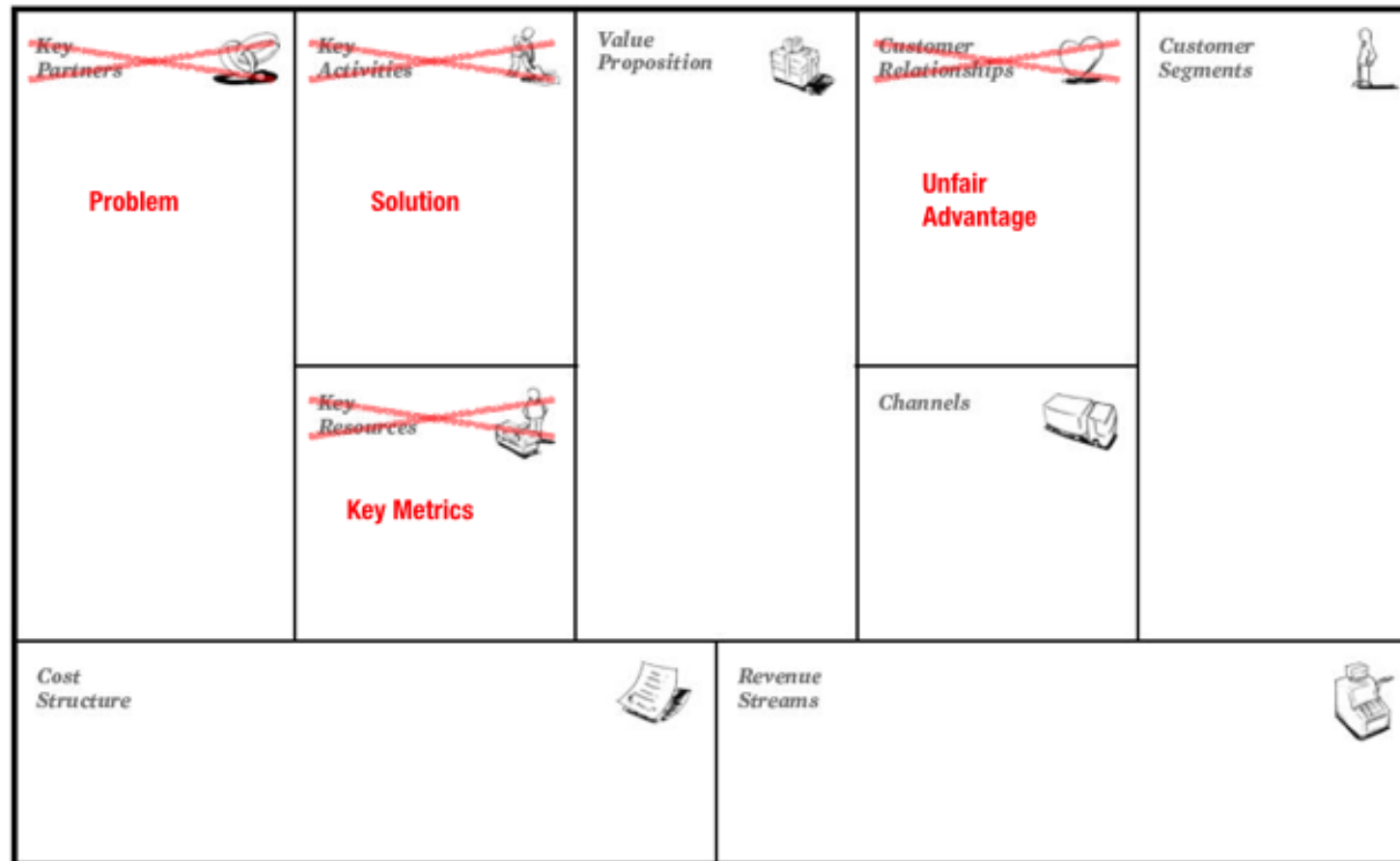
HEMA POSLOVNEGA MODELA „BUSINESS MODEL CANVAS“



PROBLEM Naj trije problemi 1	REŠITEV Naj tri lastnosti 4	EDINSTVENA PONUJENA VREDNOST Eno, jasno in prepričljivo sporočilo o tem, zakaj si drugačen in zakaj je tvoj produkt vreden nakupa 3	NEULOVLJIVA PREDNOST Ni možno zlahka kopirati ali kupiti 9	SEGMENTI KUPCEV Ciljni kupci 2
	KLJUČNI KAZALNIKI Ključne merljive dejavnosti 8		KANALI Pot do kupcev 5	
STRUKTURA STROŠKOV Stroški za pridobivanje kupcev Distribucijski stroški Gostovanje Zaposleni itd. 7			TOKI PRIHODKOV Model prihodkov Celotna vrednost Prihodek Bruto marža 6	



VITKI OKVIR / LEAN CANVAS



LC VS. BMC

5 KORAKOV DO ODLIČNE POSLOVNE IDEJE

1. Oblikujte seznam poslovnih idej (kaj bi morale obstajati)

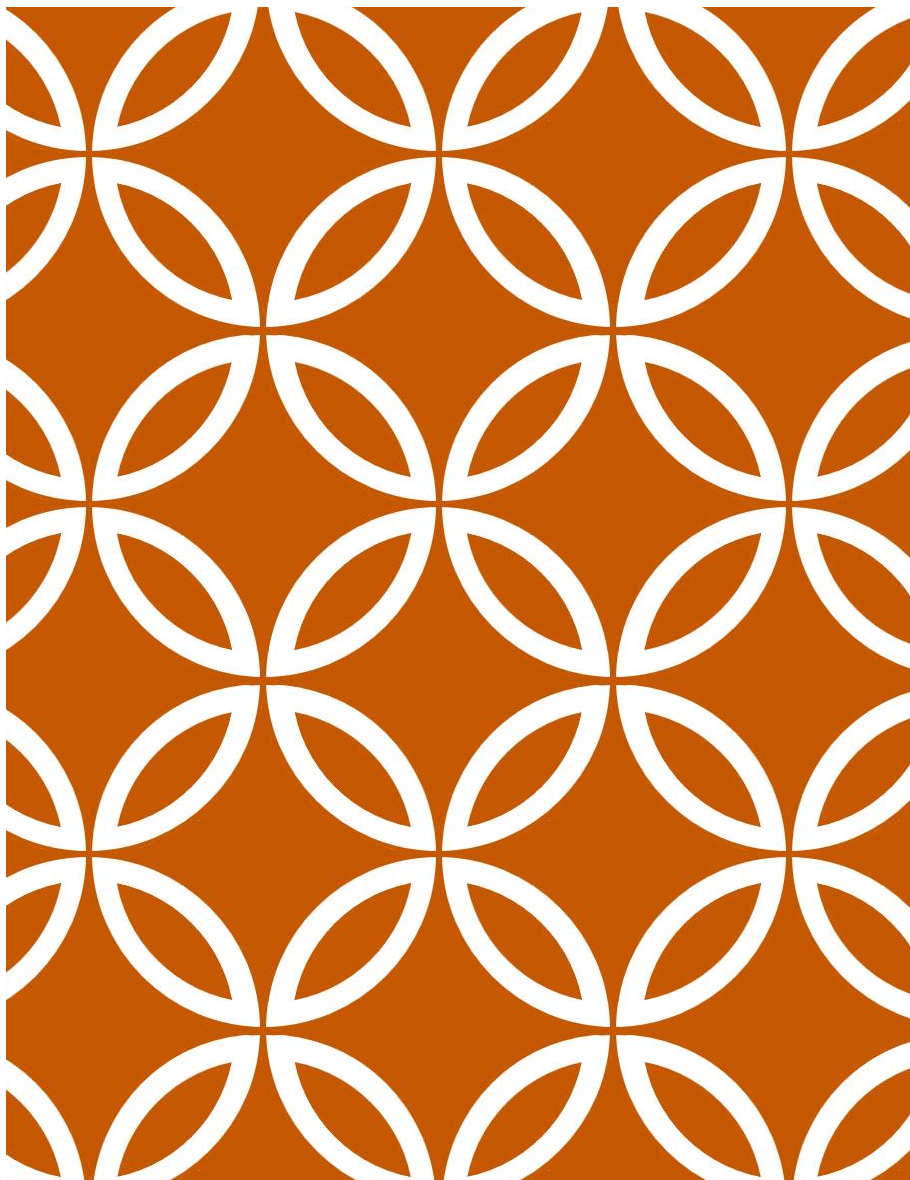
2. Poiščite dobičkonosno poslovno idejo (kakšen bi bil zaslužek)

3. Oblikujte edinstveno ponujeno vrednost (kaj jo razlikuje od konkurence)

4. Izdelajte poslovni model (kako bo podjetje služilo denar)

5. Idejo testirajte (vprašajte prijatelje, neznance)





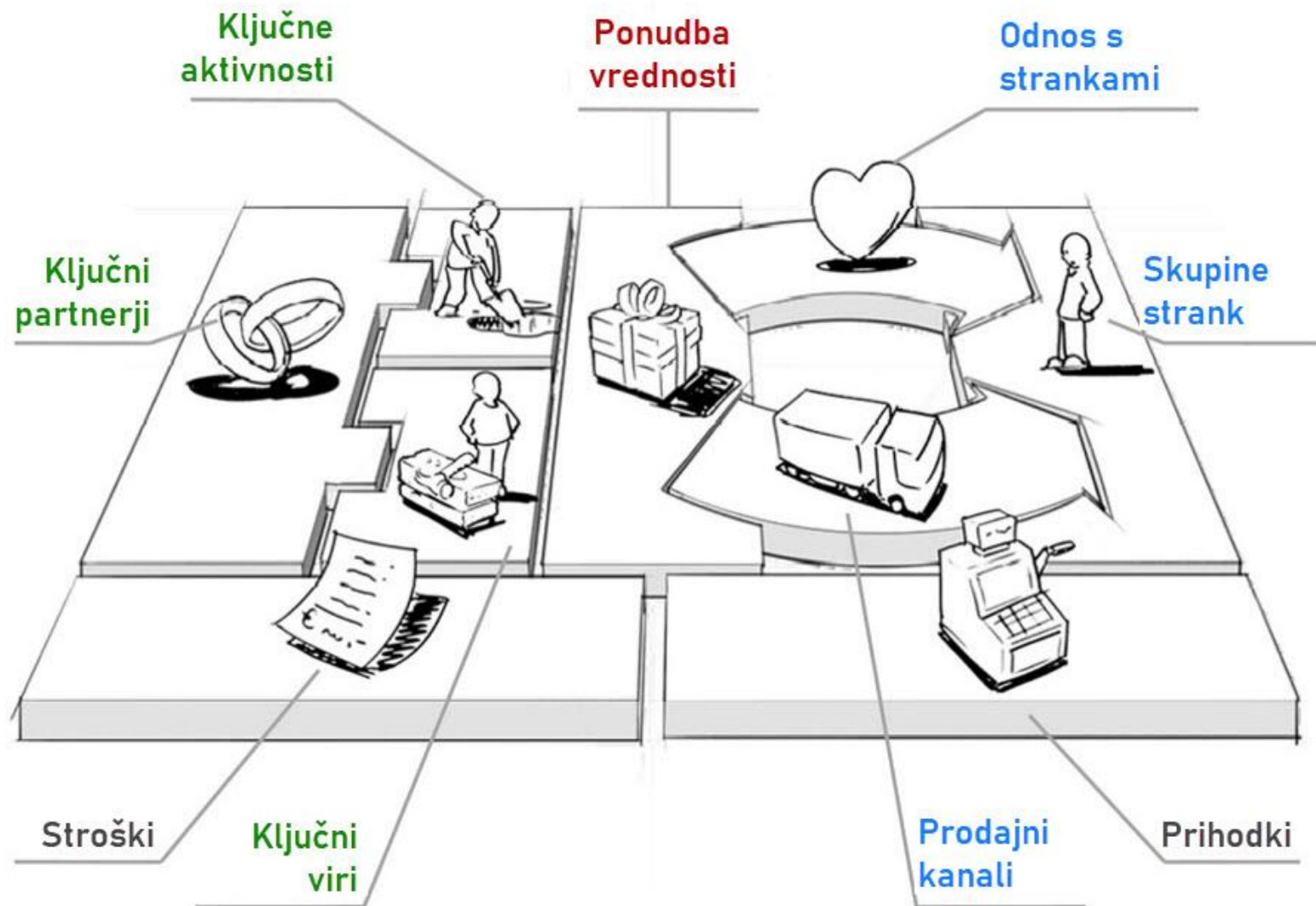
PRIPOROČILA ZA PREDSTAVITEV POSLOVNE IDEJE (PITCH)



**POVEJTE ZGODBO, KI JO
LAHKO VSAK RAZUME**

**A NAJPREJ
morate
zgodbo/idejo/podjetje
razumeti sami**

SHEMA POSLOVNEGA MODELA „CANVAS“





KAKO PREDSTAVLJAJO
NAJBOLJŠI?

Preprosto

Jasno

Osredotočeno



NE GRE ZA VAS, ZA
POSLUŠALCE GRE!

Kdo so moji poslušalci?

Kaj pričakujejo?

Kako jih lahko presenetim?

Kako sem lahko
drugačen/drugačna?

KAKO DOSEČI, DA SI ME ZAPOMNIJO?

Povem **anekdoto**, šalo ali delim svojo izkušnjo.

Uporabim **pripomočke** (Powerpoint, tablo, predmete ...)

Prikažem na **primeru**, v zgodbi ali statistiki.

Uporabim **priporočila** drugih.

Postavim **vprašanje**.

KAJ ŽELIMO SPOROČITI?

Ko razumemo svojo
„**zgodbo**“,

ko razumemo, kaj od nas
pričakuje občinstvo,

izberemo **ključne točke**, ki jih
bomo predstavili.

Pripravimo strukturo pitcha
za naš primer.

STRUKTURA PITCH-A

Uvod:
ZAKAJ (1 / 3)
problematika

Jedro:
KAJ + KAKO
naš produkt

Zaključek:
KAKO NAPREJ

V ZGODBO VKLJUČITE /PRIPOROČILA/:

1. Ime podjetja, člani ekipe, logotip
2. Problem, izziv, priložnost („bolečina potencialnih kupcev“)
3. Kaj je vaša rešitev (izdelek, storitev)? Kako vaša rešitev odgovarja na predstavljeni problem?
4. Kdo je vaša konkurenca? V čem je vaša rešitev boljša?
5. Kdo so vaše stranke? Kako bo vaša rešitev izboljšala življenje strank? Kako jim boste ponudili vašo rešitev? Kakšne prihodke predvidevate?
6. Katere vire potrebujete in kaj morate narediti, da boste izdelali izdelek? S kom se boste povezali? Kakšni so vaši stroški?
7. Povzetek in zaključek



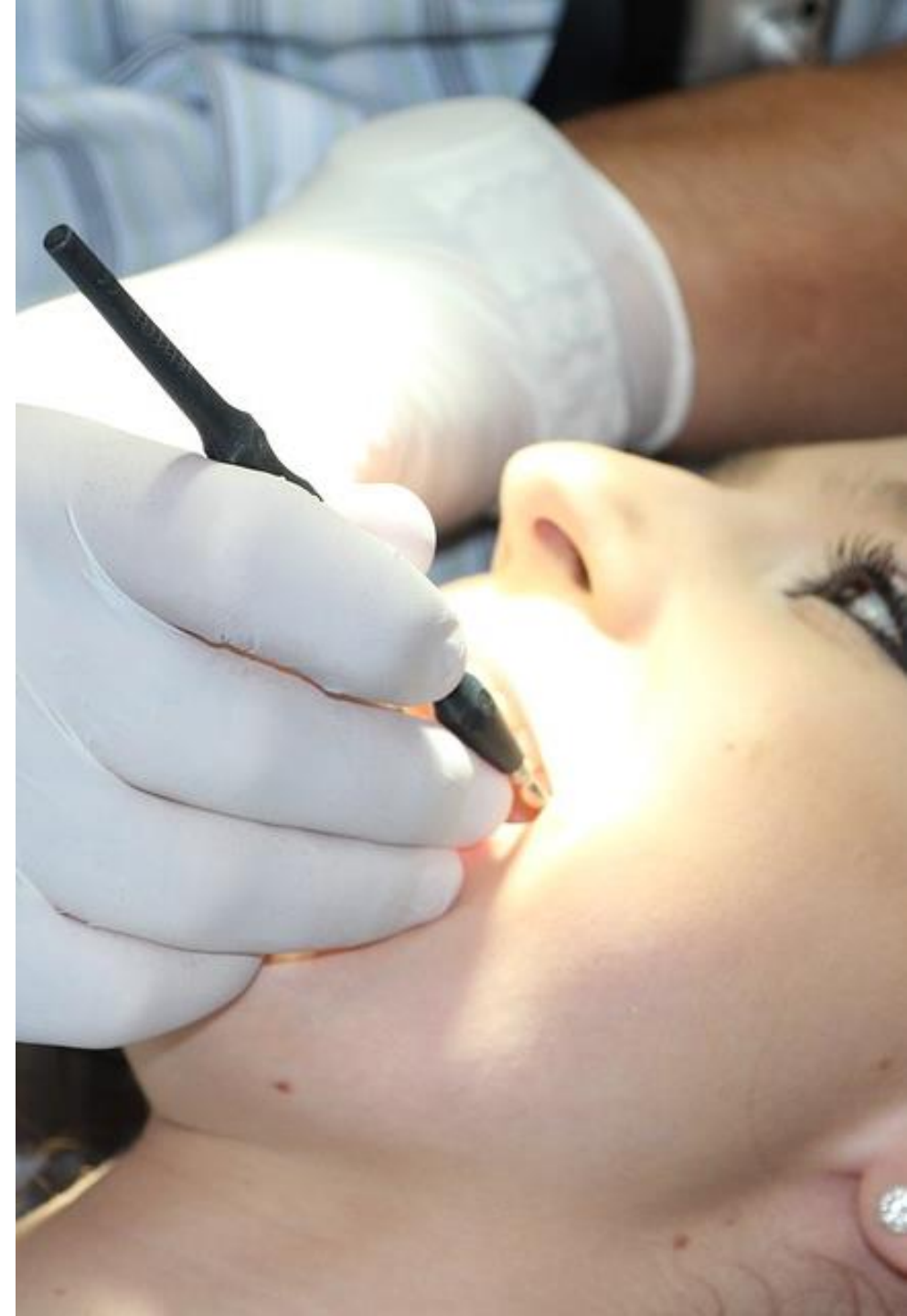
UVOD

Najprej morate poslušalce **pritegniti k poslušanju** (uvodna šala, uporaba predmeta, zanimiv podatek, drzna izjava, vprašanje, citat, zgodba....)

Opišete **problematico**, ki vas je navedla k iskanju rešitve (vaš produkt).

Bolj kot „boli“, bolj želene so rešitve in večji uspeh ima lahko vaša rešitev.

Koliko ljudi čuti to „bolečino“? Kaj bi bili pripravljeni narediti, da jo odpravijo? Koliko bi za odpravo bolečine **plačali**?



JEDRO

Predstavimo svoj **izdelek** / **storitev** kot rešitev za „bolečino“ iz uvoda.

Poslušalce seznanimo s praktičnimi primeri in možnostmi uporabe – **kako deluje**. Lahko demonstriramo, povemo zgodbo ...



ZAKLJUČEK

Spodbudimo k **akciji in razmisleku** o naslednjih korakih.

Načini: povzetek idej, vabilo, izziv, citat, anekdota, možnost drugačne uporabe produkta v prihodnosti, dodatni viri, kjer lahko poslušalci izvejo več.



PPT PREDSTAVITEV



KAKO DO PRAVE IDEJE?

Vsak posel se **začne pri ideji.**

Kako do ideje brez čakanja, da nam kapne?

Kako torej zelo aktivno stopimo v proces iskanja tiste prave ideje?

Do 10 diapozitivov.

5 min skupni čas predstavitve.

Brez dolgih besedil.

Velike črke.

Gesla, ne stavki.

Čim več slik, ki podkrepijo glavno misel.



IZHODIŠČA ZA DOBRO PREDSTAVITEV

Nastopite kompetentno in **samozavestno**.

Povejte s **svojimi besedami** – branje je prepovedano.

Govorite **tekoče in sproščeno** – vadite.

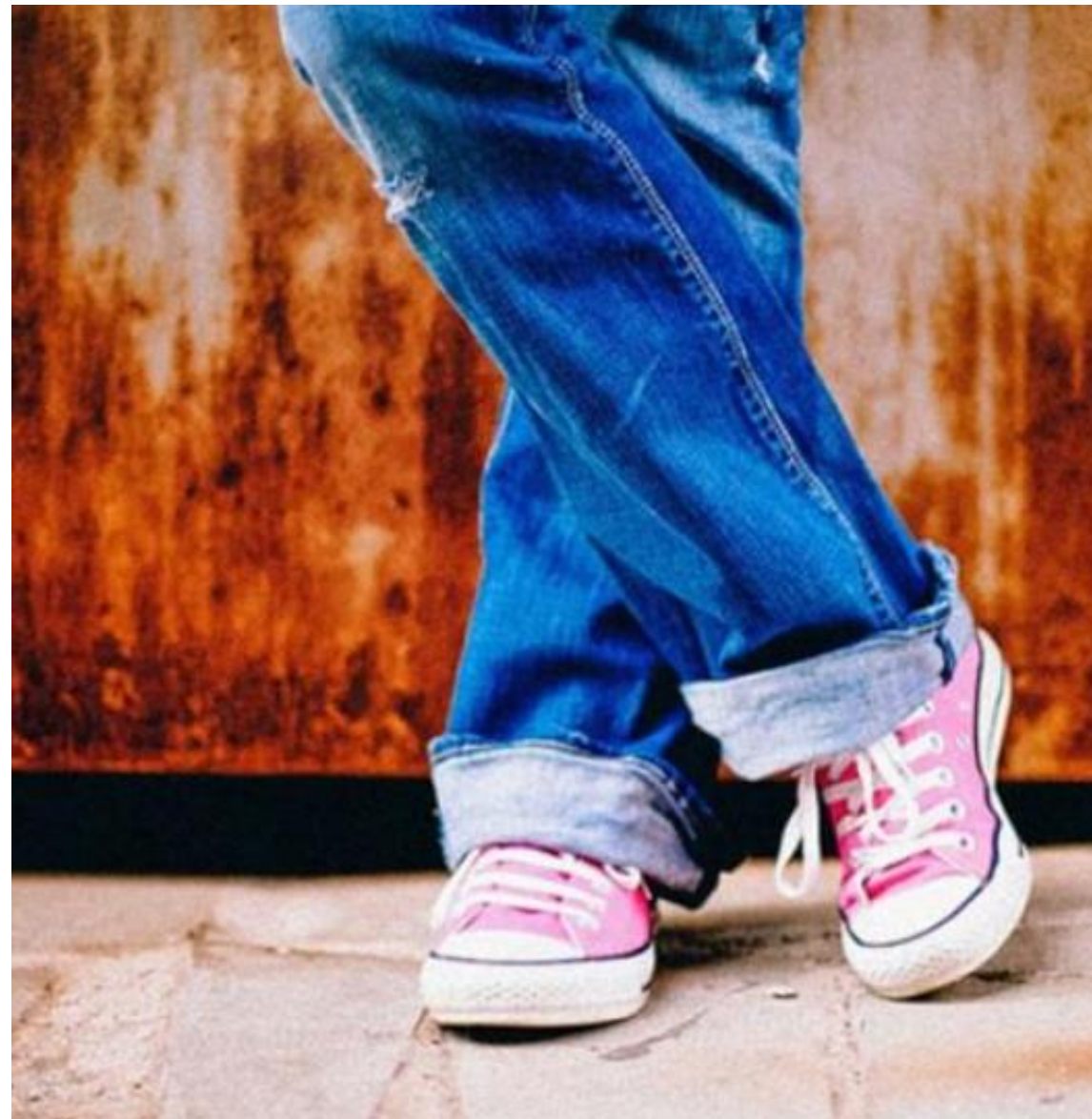
Ne pozabite, da je več kot **50% telesna govorica**.

JAVNO NASTOPANJE

Z obema nogama na tleh, ne naslanjam se, ne skrivam se.

Odprta drža, odprte dlani.

Hitrost gibanja in kretenj prilagodim živahnosti svojega govora in osebnosti.



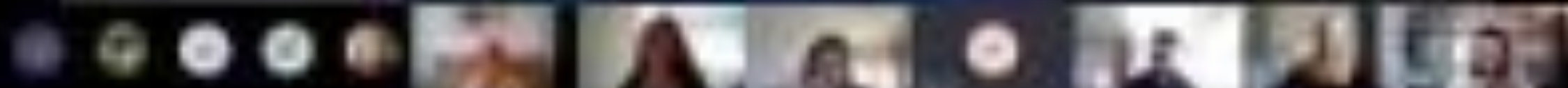
PRIMERI DOBRE PRAKSE





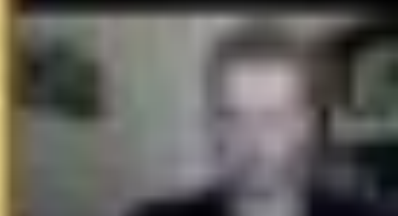
Vida, ki vidi

Pisanje.
Lektoriranje.
Svetovanje.
Vodenje.



KLET GRAJENŠČAK

- Sept. leto 1992 let
- Vrednotenje v letu
- Izredni posred. izredni v letu, izredni posred.
- Izredni posred. izredni v letu
- Izredni posred. izredni v letu
- Izredni posred. izredni v letu





PODJETNIŠTVO ZA MLADE POVEZOVANJE Z OŠ IN SŠ

Dr. Lidija Tušek

ZRS Bistra Ptuj



ZRS BISTRA PTUJ

REGIOSTARS
2019
WINNER

ZRS Bistra
PTUJ
ZNANSTVENO-RAZISKOVALNO SREDIŠČE BISTRA PTUJ

SI | EN

ZRS BISTRA
PTUJ

REGIONALNA
POLITIKA

RAZISKAVE, RAZVOJ
IN INOVACIJE

SPODBUJANJE
PODJETNIŠTVA

PROJEKTA
PISARNA

RAZVOJ
TURIZMA

AKTUALNE
NOVICE

IZPOSTAVLJENO ...

Javni poziv za vključitev v projekt Podjetno nad izzive – PONI (4. skupina) !!! ROK za prijavo: 15.10.2024 !!!



PONI
PODJETNO NAD IZZIVE
Podravje

NOVICE...

Novinarska konferenca projekta zaDravo v Krajinskem parku Šturmovec



NOVICE...

DIGITALNA PODOBA
PODJETJA, 21. 9. 2021, s
pričetkom...



NOVICE...

GOSPODARSKI FORUM,
14.9.2021 od 9.30, Občina
Hoče-Slivnica



• Več novic

BISTRA POROČA

POVEŽIMO SE

A photograph of three people (two men and one woman) sitting around a white table in an office, engaged in a discussion. In the background, there is a whiteboard with diagrams, a desk lamp, and office shelves. The scene is dimly lit, suggesting an evening or indoor lighting.

Portal SPOT
spot.gov.si

SPOT |



PONI |

SOCIOLAB



PRVA UČNA ZADRUGA V SLOVENIJI: UP MLADI POETOVIO KOOPERATIVA

[DOMOV](#)[O NAS](#)[PONUDBA](#)[POETOVIANKA](#)[More](#)[TRGOV](#)

UP Mladi Poetovio kooperativa



<https://up-mladipoetoviokooperativa.weeblysite.com/?fbclid=IwAR0Jcf064S4bTlhiTeTTT0QZSE5mRSfE6NAIEjOgyyOE3tJ3h7-v2XuMU>



IDEJE MLADIH ZA TRAJNOSTNI
TURIZEM NA PTUJU



SODELOVANJE S CUPS

PODJETNIŠKI IZZIV ZA MLADE



KAJ
OCENJUJEMO?
(OCENE 1-5,
4-5 ČLANOV KOMISIJE,
IZBOR PUBLIKE)

1. inovativnost

2. poslovnost

3. izvedbo



Slavica Pičker Peklarič

ZRS Bistra Ptuj je v sodelovanju s Šolskim centrom Ptuj (SCP) ter ob podpori Mestne občine Ptuj in Manager kluba Ptuj pred dnevi organiziral videokonferenco Podjetniški izziv za mlade 2021. "Dogodka se je udeležilo več kot 120 mladih, njihovih mentorjev, učiteljev in predstavnikov gospodarstva. Tekmovalo je enajst podjetniških ekip, ki so morale svoje ideje predstaviti strokovni publiki in občinstvu. Petčlansko strokovno komisijo so najbolj prepričale ekipe Ormoška vinska pipa, Pametna maska in Eko-vez. Publika pa je za svojega favorita izbrala ekipo Z rokovnikom do organiziranosti in kreativnosti," pravi dr. Lidija Tušek, pristojna za spodbujanje in razvoj podjetništva v ZRS Bistra Ptuj.

Mladi polni podjetniških idej

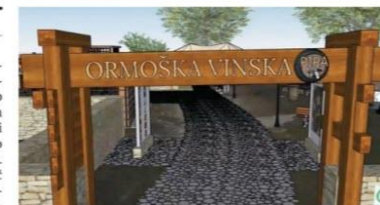
Podjetniški izziv za mlade 2021 je sklepi dogodek širšega programa spodbujanja podjetništva med mladimi v mestni občini Ptuj. ZRS Bistra Ptuj in SCP, še posebno Šola za ekonomijo, turizem in kmetijstvo, že več let sodelujeta pri spodbujanju mladih v podjetniškem razmišljanju. "Letos smo v program vključili še osnovnošolce iz Podlehnik in Ormoža, ki so svojo podjetniško idejo osvojili prvo mesto v celotni konkuren-

ci. V start-up programu Podjetniškega inkubatorja so mladi poleg šolskih podjetniških programov, ki jih vodijo učiteljice mentorice, deležni tudi večmesečnega intenzivnega usposabljanja iz snovanja poslovnih modelov. S poslovnim modelom ekipa ve, kakšne stroške in prihodke lahko pričakuje s svojim podjetjem," pravi Tuškova in pojasnjuje, da je vsaka ekipa imela pet minut časa za predstavitev s posnetim videom ali neposre-

dno predstavitev v živo preko video povezave.

Ideje, ki lahko zaživijo

Da bi poslovne ideje še dodatno izboljšali, je Manager klub Ptuj vzpostavil mrežo mentorjev iz gospodarstva, ki so ekipam na voljo za dodatno pretresanje njihovih poslovnih modelov. V strokovni komisiji so sodelovali mag. Mirjana Nenad, Miha Senčar,



Ormoška vinska fontana, poslovna ideja osnovnošolcev
Foto: OŠ Ormož

PODJETNIŠTVO

Ormoški osnovnošolci navdušili z idejami

Podjetniški izziv za mlade 2021 je aktiviral osnovnošolce in dijake na širšem območju Ptuja in Ormoža

mag. Boštjan Korošec, Natalija Žunko iz Fundacije Prizma in dr. Lidija Tušek iz ZRS Bistra Ptuj.

Zmagovalna ekipa iz OŠ Ormož je predstavila grafično dovršeno vizijo postavitve vinske fontane v Ormožu, ki naj bi ponujala lokalno pridelano vino z obsežno gostinsko in prirreditveno ponudbo. Mlajše obiskovalce bodo zadovoljevali z brezalkoholnimi sokovi in posebnimi sladolepi. Osnovnošolci so se projekta lotili zelo profesionalno in pritegnili tudi Občino Ormož. Tudi drugo nagrado komisije so prejeli ormoški osnovnošolci. Predstavili so pametno masko, ki ščiti pred virusi, ob tem pa vsebuje čip, ki opozarja na premajhno razdaljo do drugih ljudi. Ker se mladini zdijo običajne maske dolgočasne, je pametna maska okrašena z LED-lučkami, bleščicami in drugimi dodatki. Tretjo nagrado so osvojile srednješolke Šole za ekonomijo, turizem in kmetijstvo, ki so se udeležile inovacijskega kampa in iskale rešitve za večkratno uporabo redkih kovin, ki se široko uporabljajo v sodobni elektroniki. Vsi udeleženci e-dogodka so glasovali za svojo najboljšo idejo in po tesnem izidu glasovanja je nagrado občinstva osvojila ekipa Z rokovnikom do organiziranosti in kreativnosti, ki s personaliziranimi rokovniki poskrbi, da ne pozabimo na pomembne dogodke in naloge.

MEDIJSKA PODPORA

EKIPA DOSTAVKO



Ernej



Špela



Mišel





STARTUP VIKENDI PO OŠ





HVALA ZA POZORNOST!

lidija.tusek@bistra.si