



Presentació final. Mòdul 6. Sessió 12. Mercat: Com puc convèncer amb valor?

Un dels reptes més grans a què t'hauràs d'enfrontar és la presentació del teu projecte. El contingut és fonamental però també cal preocupar-se de la forma.

El nostre projecte... tracta d'una plataforma per... planificar trajectes per a persones... amb mobilitat reduïda...

Talleu, si us plau!

Creus que aquesta és la millor manera de començar a presentar el vostre projecte emprenedor?

Recordeu que disposeu de 3 minuts per convèncer el públic, no el podeu avorrir. I, sabeu per què són 3 minuts? Perquè fa referència al temps que coincideixen dues persones en un ascensor; aquest és el temps que té una persona per presentar la seva idea i convèncer el públic. Per això aquest tipus de discursos o micropresentacions es coneixen amb el nom d'*elevator pitch*.

La idea del discurs és bona, però s'ha de polir. El vostre discurs ha de madurar. Repasseu el guió fins que en tingueu la versió definitiva. Aquest procés és el que us convertirà en autèntics emprenedors.

Abans d'entrar en escena, heu de tenir a punt tot el que direu i com ho estructurareu. A més del «què», és molt important el «com» diem les coses.

Perdona, em dónes un euro?

A ningú no li agrada que li demanin diners.

T'agradaria col·laborar amb una petita donació d'un euro perquè aquests infants puguin anar a l'escola? Han de caminar més de tres hores perquè no poden pagar l'autobús.

A tots ens agrada ser solidaris i ajudar els altres.

Com veieu, la manera de presentar un missatge és decisiva.

Un cop ho tingueu ben clar, podeu començar a interioritzar el discurs. No l'heu de memoritzar mai. Per convèncer el públic cal parlar amb seguretat.

Un recurs que podeu utilitzar és fer alguna cosa sorprenent que capti l'atenció de les persones que us escolten. Només així us recordaran.

Parleu-los directament, feu que tothom se senti implicat en el projecte.

Silenci!... Acció!

Necessitem la vostra ajuda perquè aquesta ciutat sigui de tots, i no solament de les persones que podem caminar.

Això és molt millor!

Creus que has construït el discurs perfecte? Practica amb familiars o amics. La millor eina per validar el vostre discurs és la repetició.



Atreviu-vos a presentar el discurs davant de diferents tipus de públic: els companys de classe o els mestres. El més important és que us sentiu còmodes i que adquiriu seguretat. L'ideal és fer aquest procés diverses vegades per anar polint i millorant de manera sistemàtica tant el fons com la forma de la presentació.

No pot ser que en ple segle XXI encara hi hagi discriminació pel fet de tenir la mobilitat reduïda.

Creeu un quadre com el següent i anoteu-hi tres comentaris positius i tres de negatius que el vostre públic us faci sobre cada versió. Aleshores arribarà el moment de modificar el vostre discurs i perfeccionar-lo, tenint en compte des dels aspectes de fons (què es diu), fins als de forma (com es diu).

Demaneu a la gent que sigui molt concreta en els seus comentaris. Frases del tipus «M'agrada», «No ho entenc» o «Està bé» no ens serveixen perquè no ajuden a millorar el discurs.

Alguna vegada has hagut de fer servir crosses? No és fàcil, oi? Segur que t'has trobat unes escales impossibles de pujar. Com t'has sentit en veure que no podies, que semblaven murs que t'aïllaven? Doncs així és com se senten milions de persones cada dia quan intenten moure's per la ciutat.

Em sento identificada per un cas proper.
Ben explicat, amb una pregunta que et fa pensar.
El nom no s'entén.
Repeteixes moltes preguntes seguides.

És un problema real i ningú no hi havia pensat abans.
L'explicació ha estat molt directa i no se m'ha fet avorrida.
No entenc com es finança la plataforma.
Parles insegura i una mica baixet.

Saber escoltar els altres equips i reconèixer el treball dels seus projectes és tan important com corregir el vostre.

Us podeu ajuntar uns quants equips i presentar-vos mútuament les propostes.

Després de cada presentació, anoteu les vostres impressions individualment o per equips sobre els punts forts i febles.

El que determinarà que el vostre projecte sigui vàlid o no és que en 3 minuts sigueu capaços de definir-ne les característiques i de convèncer-nos del que aportarà respecte d'altres productes o serveis semblants. Això és definir una proposta de valor.

Cada projecte ha de tenir la seva, però no és exclusiva dels projectes emprenedors. També les empreses han de definir la seva proposta de valor.

3,2,1... i acció!

Sense que m'ajudés ningú, em podria moure per la ciutat sense problemes? Em refereixo a anar amb metro, entrar en una botiga, anar a l'escola, a un restaurant...



Per sort per mi, no tinc problemes de mobilitat, però sí és el cas de milers de persones al nostre país. Per això hem creat Mov-In, una plataforma amb la qual totes les persones tindran les mateixes possibilitats de tenir una vida independent i autònoma a la ciutat.

Bravo, una gran presentació! Som-hi, ara us toca a vosaltres! Ja sabeu de quines eines disposeu per fer el vostre *pitch* final. Passeu a l'acció!