

PREZENTACJA – II ETAP REKRUTACJI

(Obszary tematyczne, które powinna zawierać prawidłowo przygotowana prezentacja):

- I. Charakterystyka klientów** *(Kim są/będą Twoi klienci? Jakie mają potrzeby, które chcesz zaspokoić? Skąd wiesz, czy klienci będą potrzebować Twojego produktu/usługi? Jak to zweryfikowałeś? Jakie relacje nawiążesz z klientami i jak będziesz do nich docierał?)*
- II. Opis pomysłu/ produktu/ usługi** *(Co chcesz zaoferować, aby zaspokoić potrzeby swoich klientów? Czym ten produkt/usługa będzie się charakteryzował? Jaka będzie jego atrakcyjność dla klienta?)*
- III. Charakterystyka konkurentów** *(Kim są Twoi konkurenci? Czym Twój produkt/usługa będzie się różnić od oferty konkurencji? Jaką przyjmiesz strategię działania wobec pozostałych konkurentów?)*
- IV. Szczegółowy opis innowacyjności** *(Co świadczy o innowacyjności Twojego produktu/usługi? Jak to zweryfikowałeś? W jakiej skali/np. regionu, kraju, UE/ Twój produkt/usługa jest innowacyjny? Czy współpracujesz lub zamierzasz współpracować z uczelnią wyższą?)*
- V. Kluczowe zasoby** *(Jakimi kluczowymi zasobami infrastrukturalnymi, osobowymi i finansowymi dysponujesz/będziesz dysponować? A jakich zasobów potrzebujesz?)*
- VI. Przychody i koszty w ujęciu miesięcznym oraz rocznym** *(Jakie miesięczne przychody będziesz generować/już generujesz? Jakie zakładasz/już generujesz miesięczne koszty stałe i zmienne prowadzenia działalności? Jaką przewidujesz rentowność działalności w pierwszych 12 miesiącach – z uwzględnieniem źródeł finansowania?)*

INSTRUKCJA:

Twoja prezentacja może przyjąć dowolną postać i formę – liczymy na Twoją kreatywność. Miej jednak na uwadze, że Twoja prezentacja musi poruszać wszystkie wyżej wymienione punkty. Wymagamy, abyś opis wspomnianych elementów dostarczył/-ła także w formie pisemnej. Pytania pomocnicze mają ułatwić Ci przygotowanie prezentacji.