

YRITYSESITTELYCANVAS

1. ALOITUS: Voit tehdä ensivaikutelman vain kerran. Aloita vahvasti. Kerro yhdellä tai kahdella lauseella, mitä arvoa yritys tuottaa asiakkaille.

3. RATKAISU: Mikä on tuote tai palvelu? Mitä hyötyä siitä on asiakkaalle? Kuinka se ratkaisee aiemmin mainitun ongelman?

5. VALIDOINTI: Kuinka ongelmaa on tutkittu? Miten tiedetään, että se kannattaa ratkaista? Markkinatutkimus? Haastattelut? Tutkimukset?

7. TIIMI: Millaista osaamista tiimissä on? Osaamista voi tulla kokemuksen ja koulutuksen kautta.

9. LOPETUS: Mieti, mitä haluat kuuntelijan ajattelevan esityksen jälkeen. Lopeta napakasti sanomalla kiitos.

MUISTA! Sinä tiedät eniten omasta ideastasi. Luota itseesi ja anna sen näkyä ja kuulua.

2. ONGELMA: Minkä asiakkaan ongelman liikeidea ratkaisee? >> Jos ette ratkaise ongelmaa, ette tee rahaa.

4. LIIKETOIMINTAMALLI: Kuka on asiakas? Miten yritys tekee rahaa? Markkinointi? Hinnoittelu? Kustannusrakenne?

6. KILPAILU: Ketkä ovat yrityksen suoria kilpailijoita? Mitkä ovat olemassa olevat ratkaisut, jotka ratkaisevat saman ongelman?

8. PYYNTÖ: Mitkä ovat idean seuraavat vaiheet? Mitä tarvitaan, jotta idea voi toteuttaa? Rahaa? Aikaa? Ihmisiä?

OTA HUOMIOON

- Saa ihmisten huomio
- Yksi asia per yksi dia
- Kerro tarina
- Käytä kuvia
- Tiedä faktat, älä valehtele

ÄLÄ

- Ranskalaisia viivoja
- Pientä fonttia (minimi 30)
- Arvauksia tai oletuksia
- Käytä paljon tekstiä