

YUME VISION PROGRAM

ユメ

ヴィジョン

プログラム

PART 3

“起業したい”という熱い思いとアイデアはあるけれど、まだ形にできていない…
そんな女性起業家を大阪信用金庫が全力でサポートする半年間全6回のプログラム
「YUME VISION PROGRAM」の第3回が開催されました！

短い時間で相手になにを伝えるべきか？ 考えてみよう！

起業を進めるうえで、自分のビジネスプランについてのプレゼン（＝ビジネスピッチ）をする機会は少なくありません。融資や投資を受けたいとき、取引先に自身の商品サービスを売り込むとき、ビジネスパートナーを探すときなど……。

そんなときにどのような点をプレゼン内容に盛り込むべきかの講義をおこないました。



自分のビジネスについて、実際に 他者に伝えてみる

自分なりに内容が組みあがってきたら、実際に周りの人にプレゼンテーションしてみましょう！

上手く伝わったでしょうか？参加者の皆さんのピッチに対しては、メンターを務める大阪信用金庫職員から個別にフィードバックをさせていただきました。



ピッチの前には、
口や肩をストレッチ。
意外と有効です。

今回のキーワード

ビジネスピッチ

相手にアピールしたいことについてごく短い時間でプレゼンテーションすることを、特にビジネスシーンでは「ピッチ」と呼びます。

ピッチにおいては、「短時間で聞き手の興味関心を獲得すること」に重きを置くという点が通常のプレゼンテーションとの大きな違いです。

なぜその事業がやりたいのか？なぜ自分にはそれができるのか？
自分はその事業で誰のどんな課題を解決したいのか？

そういった問いを重ねていくことで、自然と相手の心に響くピッチが出来上がっていくはずですよ。

