

PRESENTACIÓ D'EMPRESA

Què vol ser una PRESENTACIÓ D'EMPRESA

Es tracta d'un mitjà atractiu que reflecteix i sintetitza les característiques i particularitats d'un negoci, perquè algú que no el coneix se'n faci una bona idea. Físicament pot ser un Power Point, un Vídeo, un document (p.e. un tríptic o DIN A-4) o altre mitjà equivalent.

Ha de ser molt concret i atractiu. Que no sigui repetitiu. Amb una extensió o duració moderada que no cansi i que desperti l'interès a l'audiència o possibles clients.

Quan s'ha de fer servir

Sempre que sigui necessari transmetre a algú qui som, què fem, com ho fem. En una paraula, el nostre expertesa i capacitat per ajudar als clients potencials.

És molt útil en les entrevistes amb nous clients, ja sigui per presentar o no una oferta. Ajuda a la introducció i facilita la feina del Comercial en la seva presentació.

Continguts

Conceptes més importants que cal tenir en compte per preparar la presentació d'un negoci en format Power Point. que posteriorment es pot complementar o substituir per un vídeo, si cal.

El contingut de la presentació de l'empresa és el següent, malgrat que podem estalviar-nos alguna Diapositiva per fer la presentació més àgil i curta:

- Diapositiva 1. Nom de l'empresa
- Diapositiva 2. Lema - Filosofia d'empresa. Potser frase cèlebre o de nova creació curta.
- Diapositiva 3. Presentació empresa. Definició com empresa, o missió, visió
- Diapositiva 4. Qui som. Atenció qui som no es dir que fem. Es tracte de posar en valor l'equip de persones.
- Diapositiva 5. Àrees de negoci. Que fem. Propostes de valor i el nostre diferencial.
- Diapositiva 5.1. Àrea de negoci X. Perfil del client. Productes o serveis que s'ofereixen (pot haver-hi més d'una diapositiva per àrea de negoci).
- Diapositiva 6. Com fem el nostre treball. Procés esquemàtic.
- Diapositiva 7. Referències: Clients. Col·laboradors, Homologacions, etc. Possibles referències i experiències de clients satisfets (considerar la confidencialitat, i en tot cas disposar d'autorització).

- Diapositiva 8. Ubicació i contacte
- Diapositiva tancament 9. Lema - Remarcar la filosofia d'empresa amb una frase curta.

Si ja tenim una proposta concreta a oferir es podria posar al final o quan sigui pertinent segons l'ordre de la trobada.

- Diapositiva. La nostra Oferta o Pressupost per xxxxx

Cal remarcar que la presentació d'una empresa o d'un servei no és un catàleg.

Encara que s'ha desglossat per diapositives per ser més didàctic, es poden incloure alguns conceptes exposats en el guió dintre de la mateixa diapositiva.

D'aquesta presentació, se'n pot extraure un resum que quedi reflectit en un tríptic o DIN A-4 que pot servir per enviar junt a les ofertes que tramitem als nostres clients, especialment en les primeres transaccions quan el nostre negoci no és massa conegut. També per qualsevol altra activitat de Màrqueting.

Per casos d'emergència, pot ser convenient que el Comercial és faci un resum "expres" de la presentació (i el memoritzi), tipus "elevator Pitch" i el pugui "oferir" quan i on sigui necessari.

L'autoria de la present versió del document s'atribueix a l'Àrea de Consultoria:

Amb el suport del Centre 1