



Cofinanțat de  
Uniunea Europeană



# Material informativ URBIZ 13: Sfaturi pentru realizarea unui elevator-pitch pentru propria ta afacere socială

Luna Decembrie 2024

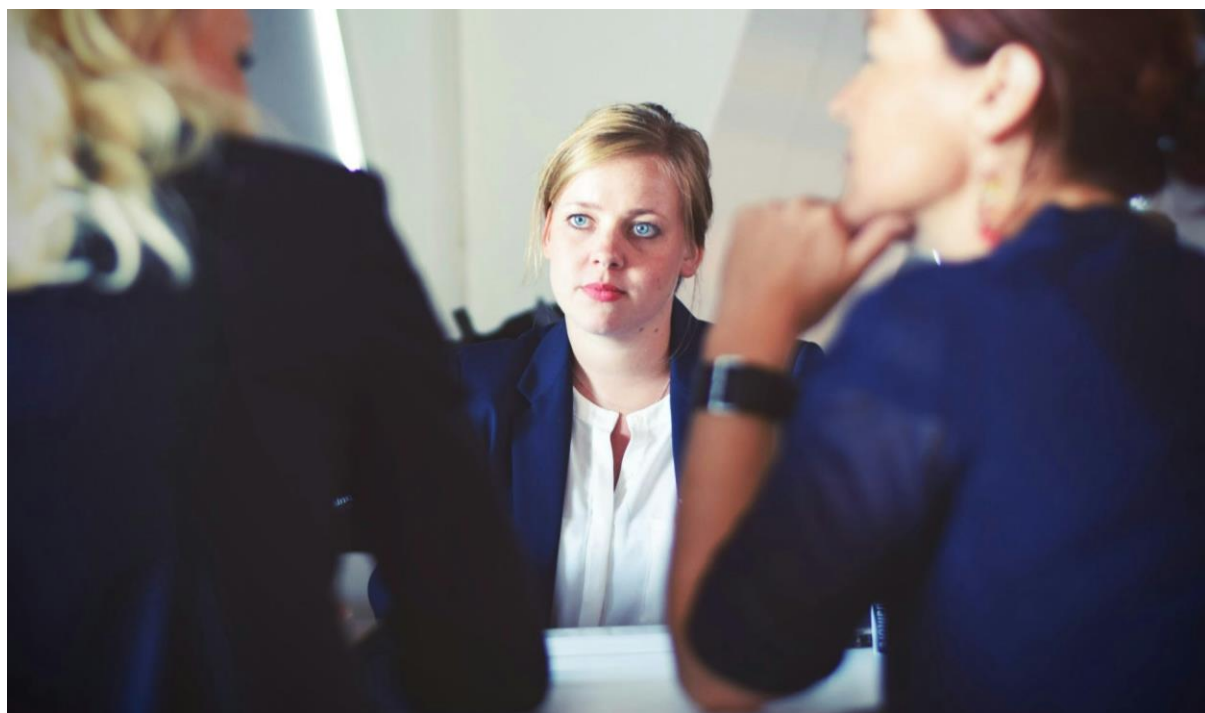
## Notă:

Acest articol are un rol strict orientativ. Pentru detalii clare cu privire la modul de desfășurare al concursului de planuri de faceri, FAZA C - INTERVIU CU CANDIDATII, vă rugăm să consultați Metodologia de selecție a planului de afaceri:

<https://ptir.ro/wp-content/uploads/2024/11/URBIZ-Metodologie-selecție-planuri-de-afaceri.pdf>

De asemenea, pentru întrebări sau neclarități, vă puteți adresa experților din cadrul proiectului responsabili cu implementarea concursului de planuri de afaceri.

Un elevator-pitch este o prezentare scurtă, clară și convingătoare a unei idei, proiect sau afaceri, menită să capteze interesul unui public într-un timp foarte scurt, de obicei câteva minute.





În cazul unui interviu pentru evaluarea planului tău de afaceri socială, este esențial să fii bine pregătit, astfel încât să comunici cu impact obiectivele, valoarea și misiunea proiectului tău.

**Iată câteva sfaturi pentru realizarea unui elevator-pitch de succes, adaptat pentru o afacere socială:**

### 1. Înțelege-ți publicul

Evaluatorii sunt interesați atât de viabilitatea economică a afacerii tale, cât și de impactul social pe care întreprinderea ta îl va genera. Asigură-te că elevator-pitch-ul tău răspunde următoarelor întrebări:

Ce problemă socială rezolvă afacerea ta?

Cine beneficiază de pe urma inițiativei tale?

Cum generezi impact social și, în același timp, sustenabilitate financiară?

### 2. Structurează-ți clar prezentarea

Un elevator-pitch eficient trebuie să fie logic structurat și bine organizat. Poți urma acești pași:

**Deschidere captivantă:** Prezintă-te și enunță pe scurt problema socială pe care vrei să o rezolvi.

**Soluția oferită:** Explică cum afacerea ta abordează această problemă și de ce este unică.

**Modelul de afaceri:** Menționează pe scurt cum vei genera venituri și vei asigura sustenabilitatea financiară a inițiativei.

**Impactul social:** Evidențiază beneficiile pentru comunitate și cum vei măsura rezultatele sociale.

**Încheiere puternică:** Termină cu o frază memorabilă care sintetizează scopul și entuziasmul tău pentru proiect.

### 3. Exersează și perfecționează mesajul

Repetă pitch-ul până când simți că este natural, fluent și bine temporizat. Elevator-pitch-ul tău nu ar trebui să dureze mai mult de 2-3 minute. Solicită feedback de la colegi, prieteni sau familie pentru a îmbunătăți mesajul și livrarea.



## Sfaturi pentru interviul de susținere a planului de afaceri

În cadrul interviului din concursul URBIZ, evaluatorii vor pune întrebări despre planul tău de afaceri pentru a înțelege mai bine conceptul și modul în care vei implementa proiectul. Iată câteva recomandări pentru a te pregăti:

### 1. Fii pregătit pentru întrebări detaliate

Evaluatorii ar putea să ceară lămuriri cu privire la diverse aspecte ale planului tău. Asigură-te că ai o înțelegere clară asupra afacerii tale și că o poți explica în mod succint și direct.

### 2. Evidențiază pasiunea pentru proiect

O componentă importantă a interviului este entuziasmul tău pentru ideea propusă. Vorbește cu convingere despre ceea ce te motivează să lansezi afacerea socială și despre cum vei face o diferență reală în comunitate.

### 3. Rămâi flexibil

Evaluatorii pot sugera sfaturi pentru dezvoltarea afacerii tale și îți pot pune întrebări punctuale. Arată că ești deschis la feedback și demonstrează-ți profesionalismul și adaptabilitatea.

### 4. Fii autentic și onest

Dacă există ai identificat anumite riscuri sau provocări în dezvoltarea afacerii tale, nu te teme să recunoști acest lucru. Explică cum intenționezi să rezolvi aceste probleme și arată că ești conștient de toate provocările.



## 5. Gestionează emoțiile

Interviurile pot fi intimidante, dar este important să rămâi calm și concentrat. Respiră adânc înainte de a răspunde la întrebări și nu te grăbi să dai răspunsuri.

## 6. Folosește exemple specifice

Dacă ai efectuat deja cercetări, studii de caz sau proiecte pilot legate de afacerea ta socială, menționează-le. Aceste exemple adaugă credibilitate și arată că planul tău este bine fundamentat.



## Concluzie

Elevator-pitch-ul și interviul de susținere sunt șansele tale de a-ți prezenta pasiunea, cunoștințele și planul de afaceri într-un mod convingător. Pregătirea temeinică, o structură clară și o abordare autentică sunt cheile succesului. Nu uita că evaluatorii nu sunt acolo pentru a te critica, ci pentru a înțelege și a sprijini inițiativa ta. Fii încrezător în ideea ta, iar aceasta va deveni cu siguranță un pas important în construirea unei afaceri sociale de succes.

Sfaturile din acest articol vă pot fi de folos atât în cadrul interviurilor din Faza C - interviuri cu candidații, de evaluare a planurilor de afaceri, dar și în general pentru alte acțiuni sau eforturi de obținere de finanțare pentru afacerile sau proiectele voastre.