

Uusien liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen ja pitchaus:

Osa 3

Uusien liiketoimintamahdollisuuksien pitchaus

Hanke on rahoitettu Euroopan komission tuella. Tästä julkaisusta (tiedotteesta) vastaa ainoastaan sen laatija, eikä komissio ole vastuussa siihen sisältyvien tietojen mahdollisesta käytöstä.



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Sisältö

- ◆ Tavoitteet ja oppimistulokset
- ◆ Aloitus
- ◆ Myyntipuheen kehittäminen
- ◆ Tehokas myyntipuhe
- ◆ Yhteenveto



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Yleinen tavoite

◆ Moduulin yleisenä tavoitteena on:

Tarkastella kuinka pitchata uutta vihreätä liiketoimintamahdollisuutta tai jo olemassa olevan vihreän yrityksen projektia muille



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Oppimistulokset

- ◆ Käytyäsi tämän moduulin:
- ◆ Ymmärrät tehokkaan myyntipuheen tekijöitä
- ◆ Osaat kehittää suunnitelman uudelle liiketoimintamahdollisuudelle
- ◆ Osaan kehittää myyntipuheen uudelle liiketoimintamahdollisuudelle



Erasmus+



Oppimisprosessi

- ◆ Teoriatietoa
- ◆ Ryhmätyöskentelyä
- ◆ Henkilökohtaista pohdintaa
- ◆ ... sekä oppimista ja hauskanpitoa



Aloitus

- ◆ Keskeistä siirryttäessä ideasta toimintaan vihreässä liiketoiminnassa, on kyky esittää liiketoimintamallin keskeiset elementit muille
- ◆ Yrityksen eivät useinkaan epäonnistu liikeidean huonouden takia vaan kyvyttömyyteen ilmaista liikeidea ymmärrettävästi muille
- ◆ Millainen on siis tehokas myyntipuhe eli pitch?





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Aloitus



Lähde: <https://www.youtube.com/watch?v=mXytRC0k-K8>



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Aloitus

- ◆ Millainen on huono myyntipuhe?
- ◆ Miettikää pienryhmissä huonon myyntipuheen ominaisuuksia
- ◆ Millainen kuva kuvastaisi sitä mitä huono myyntipuhe tarkoittaa sinulle?



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Myyntipuheen kehittäminen

- ◆ Myyntipuheen muotoon ja esittämistapaan liittyviä kysymyksiä on monia
- ◆ On tärkeää miettiä erilaisia keinoja idean esittämiseen sekä hyvän myyntipuheeseen vaikuttavia tekijöitä
- ◆ On erilaisia tapoja pitchata liiketoimintaidea muille



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Myyntipuheen kehittäminen

- ◆ Perinteisesti myyntipuhe kehitettäisiin kirjoittamalla suunnitelma ja tämän jälkeen keskustelemalla suunnitelmasta ulkoisen sidosryhmän, esimerkiksi pankin, kanssa.
- ◆ Kuitenkin teknologinen kehitys, liikeideakilpailut ja TV-ohjelmat ovat osoittaneet, että on olemassa muitakin tapoja pitchata ideaa muille.



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Myyntipuheen kehittäminen

- ◆ Erilaisia tapoja pitchata idea:
 - Twitter; yhteenveto liikeideasta 140 merkillä
 - 5-10 min pituinen video, jossa kuvataan mahdollisuus, idea ja liiketoimintamalli
 - Viiden minuutin esitys investoijaryhmälle, jossa esittelet tuotteesi tai palvelusi
 - PowerPoint -esitys, jossa hahmotellaan liiketoimintamallin keskeiset näkökohdat ja sen kehittyminen
 - Yksityiskohtainen liiketoimintasuunnitelma



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Tehokas myyntipuhe (1)

- ◆ **Tehokkaan myyntipuheen elementtejä:**
- ◆ Yleisön ymmärtäminen – heidän tarpeiden ja ominaispiirteinen ymmärtäminen ja myyntipuheen sopiva tyyli
- ◆ 3 asian sääntö – älä yritä kertoa liikaa lyhyessä ajassa, sillä aivot eivät pysty käsittelemään liikaa informaatiota
- ◆ Tuo muutos esille – osoita, että tutkimusta on tehty ja ideaa on kehitelty
- ◆ Arvolupauksen merkitys – tee yhteys tarpeiden, arvojen ja toiminnan välille



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Tehokas myyntipuhe(2)

- ◆ **Tehokkaan myyntipuheen elementtejä:**
- ◆ Rahoituksen ja lukujen tulee olla hallussa – muut ovat silloin luottavaisempia siihen, että ymmärrät liiketoiminnan dynamiikkaa
- ◆ Tulevaisuudesta puhuminen – myyntipuheen ei tulisi pelkästään keskittyä nykyhetkeen vaan siinä tulisi tulla esille suunnitelmat tulevalle 12-18 kuukaudelle
- ◆ Lisäksi sinun tulisi osata esittää puhe luontevasti – harjoittelu on erittäin tärkeää!



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Tehokas myyntipuhe: Harjoitus



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Tehokas myyntipuhe: Harjoitus

◆ **Ruokajäte**

- ◆ Arviolta kolmasosa kaikesta tuotetusta ruoasta jää syömättä
- ◆ Taustalla on useita syitä – tärkeä elementti on ruokahävikki
- ◆ Ruokahävikki tarkoittaa ihmiselle syömäkelpoisen ruoan tai raaka-aineen pois heittämistä



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Tehokas myyntipuhe: Harjoitus

◆ **Ruokajäte**

- ◆ Heitämme hyvää ruokaa roskeen – esim Iso-Britanniassa heitetään yli 10 miljoonaa tonnia ruokaa roskeen vuosittain. Tämä vastaa noin 25% kotitalouksien viikottaisista ostoksista
- ◆ Kuitenkin samaan aikaan ruokapankkien käyttö lisääntyy



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Tehokas myyntipuhe: Harjoitus

◆ **Ruokajäte**

- ◆ Iso-Britanniassa kertyy arviolta 10 miljoonaa tonnia ruoka- ja juomajätettä vuosittain, josta 60% olisi vältettävissä. Tällä on vakavia taloudellisia, ympäristöllisiä ja yhteiskunnallisia vaikutuksia.
- ◆ Maailmanlaajuisesti ruokajätteen aiheuttama metaanikaasu kaatopaikoilla muodostaa noin 7% kasvihuonekaasupäästöistä.



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING

Tehokas myyntipuhe: Harjoitus

- ◆ **Harjoitus:**
- ◆ Keksikää pienryhmissä niin monta liiketoimintaideaa liittyen hävikkiruokaan kuin mahdollista 5 minuutin aikana
- ◆ Valitkaa tuotetuista ideoista yksi
- ◆ Kehittäkää 5 minuutin myyntipuhe investoijille – aikaa harjoitukseen on noin 30-45 min.



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Tehokas myyntipuhe: Harjoitus

- ◆ Myyntipuheessa tulisi olla seuraavat kohdat:
 - Arvolupaus
 - Keskeiset asiakasryhmät
 - Kanavat, joita käytätte saavuttaaksenne asiakasryhmät
 - Millaiset asiakassuhteet teillä on asiakkaisiin

- ◆ Muista kolmen asian sääntö!



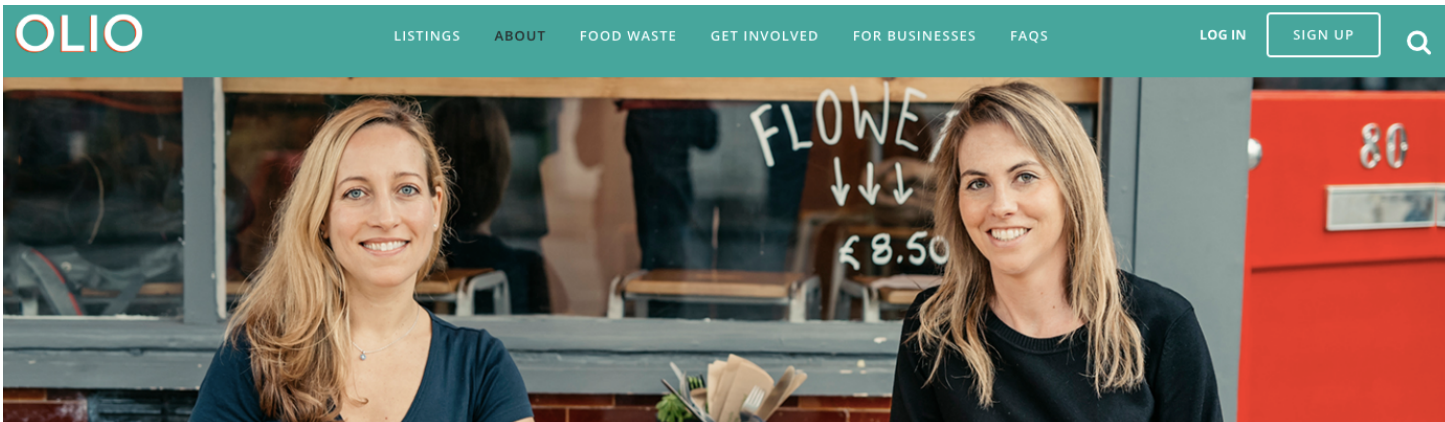
Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Tehokas myyntipuhe: Harjoitus



What is OLIO?

[Our story](#)

[Our impact](#)

[The team](#)

[Testimonials](#)

[Supporters](#)

[Media coverage](#)

[Awards & nominations](#)

SASHA CELESTIAL-ONE AND TESSA COOK, CO-FOUNDERS OF OLIO

What is OLIO?

OLIO connects neighbours with each other and with local businesses so surplus food can be shared, not thrown away. This could be food nearing its sell-by date in local stores, spare home-grown vegetables, bread from your baker, or the groceries in your fridge when you go away. For your convenience, OLIO can also be used for non-food household items too.

OLIO is super easy! To make an item available, simply open the app, add a photo, description, and when and where the item is available for pick-up.

” 81% of us would be happy to receive food from a neighbour

- Hubbub

Erasmus+



Yhteenvedo

- ◆ On olemassa monia tapoja pitchata eli esittää myyntipuhe – se ei tarkoita pelkästään pitkän liiketoimintasuunnitelman kirjoittamista
- ◆ On tärkeää varata aikaa tehokkaan myyntipuheen kehittämiseen
- ◆ Muista “kolmen asian sääntö” – älä yritä kertoa liikaa lyhyessä ajassa
- ◆ Suhtaudu intohimoisesti ideaasi ja liiketoimintaasi



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Kiitos!

Lisätietoja

Vieraile verkkosivuillamme
Green-entrepreneurship.online



Erasmus+