



វិធីសាស្ត្រធ្វើបទបង្ហាញគម្រោងអាជីវកម្មបង្កើតថ្មី (Startups) ទៅកាន់អ្នកវិនិយោគ

គោលដៅនៃការធ្វើបទបង្ហាញដែលជោគជ័យគឺអ្នកធ្វើឲ្យ
អ្នកវិនិយោគដង្ហើមគ្នាចង់បោះទុនក្នុងក្រុមហ៊ុនយើង។
ពិតមែនតែវាស្តាប់ទៅដូចជាល្អពេក តែវាពិតជាអាចទៅរួច។



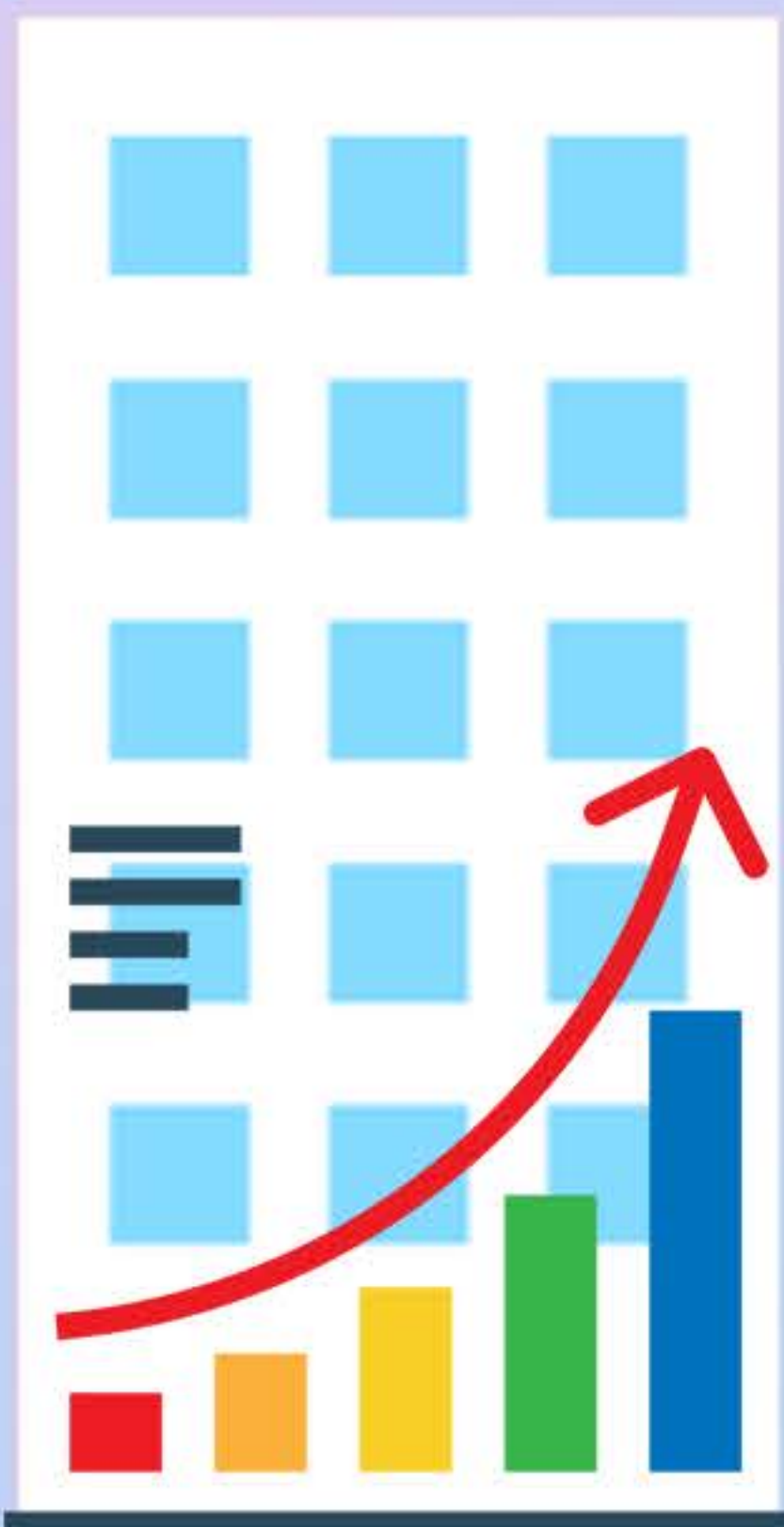
10



រយៈពេលធ្វើបទបង្ហាញ៖ ១០នាទី

ហេតុអ្វីអ្នកគួរចំណាយពេលមិនឲ្យលើសពី១០នាទី
ក្នុងការបង្ហាញគម្រោងអាជីវកម្មទៅកាន់អ្នកវិនិយោគ?

ពេលវេលាសំខាន់ណាស់សម្រាប់អ្នកវិនិយោគ
ដូច្នេះ១០នាទីគឺជាការសន្សំពេលវេលាសម្រាប់ពួកគាត់។
ប្រសិនបើគេចាប់អារម្មណ៍នឹងគម្រោងអ្នក
គេនឹងចោទជាសំណួរ ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានបន្ថែម។



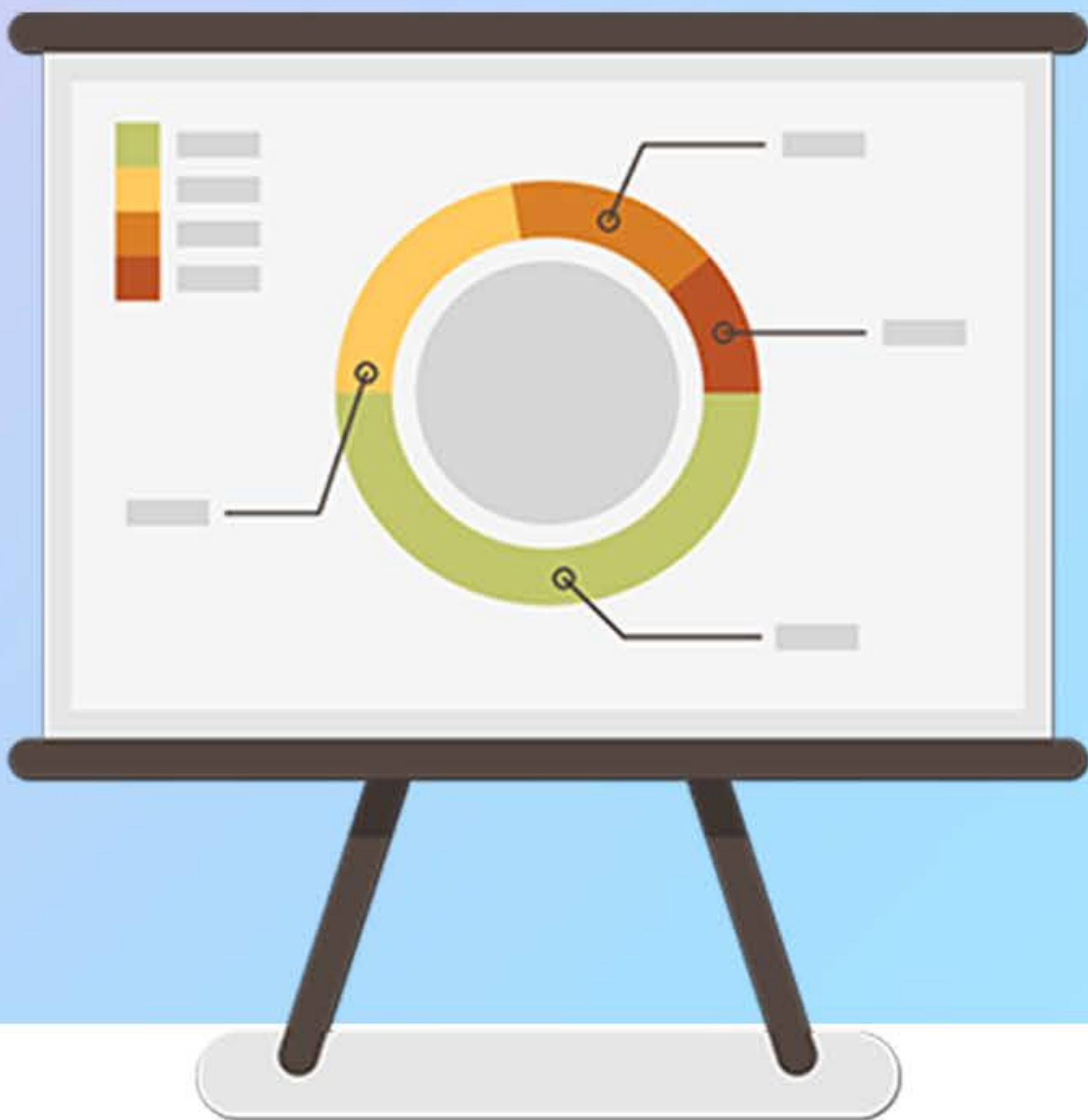
ថ្ងៃទី១២

ការបរិយាយបែបសាច់រឿង

ត្រូវបាននិទ្ទាសាស្ត្របង្ហាញថាអាចទាក់ទាញអារម្មណ៍អ្នកស្តាប់ ហើយវាក៏ធ្វើឲ្យបទបង្ហាញអ្នកងាយចាំ ងាយយល់ផងដែរ។

ធ្វើបទបង្ហាញជារបៀបបំណាច់រឿង

ដូច្នេះហើយ គួរធ្វើបទបង្ហាញរបៀបបំណាច់រឿង ដើម្បីទទួលបានចំណាប់អារម្មណ៍ ហើយនឹងឈានទៅការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់គម្រោងរបស់អ្នក។



ដកស្រង់ចេញពី៖ www.entrepreneur.com



៧៣

បង្ហាញច្បាស់ៗ អំពីផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នក



បង្ហាញជារូបភាព
ឬផលិតផលគំរូផ្ទាល់តែម្តង

ប៉ុន្តែពុំចាំបាច់បកស្រាយលម្អិតពេកនោះទេ
ព្រោះអ្នកវិនិយោគច្រើនតែផ្ដោតសំខាន់លើលទ្ធភាព
បង្កើតប្រាក់ចំណេញពីផលិតផល ឬសេវារបស់អ្នក។



បង្ហាញពីភាពពិសេសរបស់ផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នក

ត្រូវបង្ហាញឲ្យឃើញលក្ខណៈ
ពិសេសរបស់ផលិតផល



ឬសេវាកម្មរបស់អ្នក
ដែលប្លែកពីគេ ។

ចង្រៃ

បង្ហាញពីអតិថិជនគោលដៅ ឲ្យច្បាស់លាស់

ត្រូវបង្ហាញជាលក្ខណៈប្រជាសាស្ត្រ
និងចិត្តសាស្ត្រទូទៅរបស់អតិថិជនគោលដៅ
ជាមួយនឹងទិន្នន័យច្បាស់លាស់។



សេចក្តី



■ បង្ហាញពី

របៀបបទាញយកអតិថិជនគោលដៅនេះ

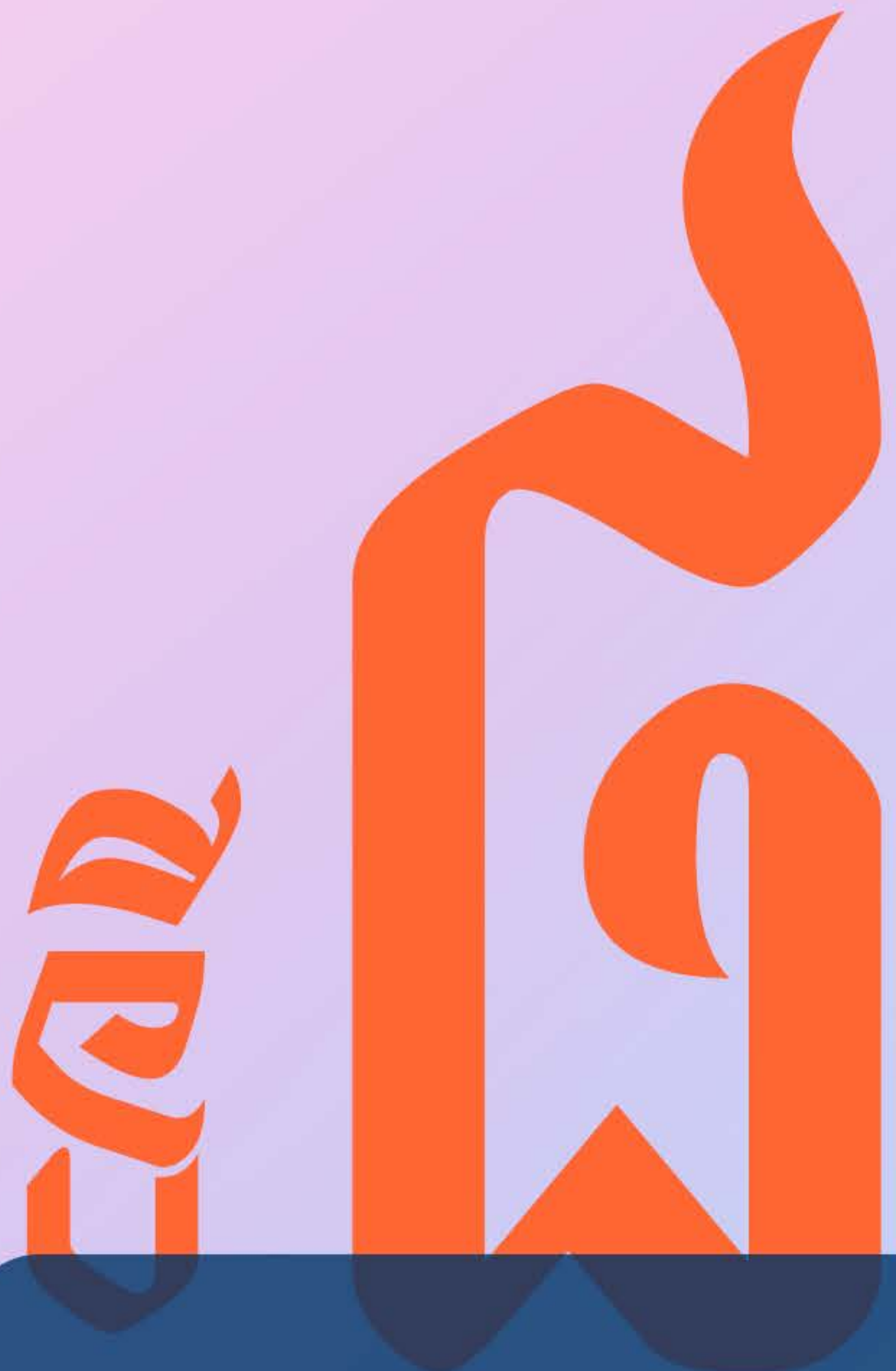


ទោះបីផលិតផលអ្នកល្អយ៉ាងណាក៏ដោយ វាមិនអាចលក់ចេញដោយខ្លួនឯងងាយៗទេ ។
 អ្នកគឺជាអ្នកលក់ ហើយដើម្បីទាក់ទាញអ្នកវិនិយោគ អ្នកត្រូវបង្ហាញគេថា តើអ្នកមាន
 យុទ្ធសាស្ត្រខ្លាំងប៉ុណ្ណា ដើម្បីយកផលិតផលនោះចូលទៅក្នុងទីផ្សារបាន ។

ជាទូទៅ អ្នកវិនិយោគរំពឹងចង់បានប្រាក់ចំណេញពីការវិនិយោគរបស់គេ ។ អ្នកវិនិយោគ
នឹងចាប់អារម្មណ៍នូវបទបង្ហាញរបស់អ្នក ប្រសិនបើអ្នកអាចបញ្ជាក់ប្រាប់អំពីប្រភព
ប្រាក់ចំណូល និងវិធីសាស្ត្រក្នុងការរក្សាទុកចំណូល ។



បង្ហាញប្រភពប្រាក់ចំណូល



បង្ហាញភាពក្លៀវក្លា

ត្រូវបង្ហាញពីការចង់បាន (passion) ជាមួយថាមភាព
ដឹងភាពក្លៀវក្លា ចំពោះផលិតផល ឬសេវាកម្ម ដែល
អ្នកបង្ហាញ ហើយចំណុចនេះដឹងកាន់តែធ្វើឲ្យប្រសើរ
ឡើងនូវភាពងំនាតនៃគំនិតរបស់អ្នក ។

អ្នកអាចវាយតម្លៃមនុស្សម្នាក់តាមរយៈការរៀបចំខ្លួនរបស់គេ ។
វាអាចនឹងមិនស្មើភាពសម្រាប់មនុស្សគ្រប់គ្នា តែនេះ
គឺជាទំនោរធម្មជាតិរបស់មនុស្សជាទូទៅ ។
ថ្ងៃដែលអ្នកចំណាយលើការរៀបចំខ្លួនរបស់អ្នក អាចនឹង
ផ្តល់ផលមកវិញរាប់ពាន់ដង នៅពេលដែលអ្នកទទួលបាន
ចុះនិយោគ ដូច្នោះគួរកុំមើលរំលង ។



៤០៦ ស្បែកពាក់ឲ្យទាក់ទាញ

សាកល្បង

ធ្វើបទបង្ហាញសាកល្បង



សាកល្បង
ម្តងហើយម្តងទៀត
ម្តងហើយម្តងទៀត
ម្តងហើយម្តងទៀត

ប្រធាន



ប្រមើលមើលសំណួរ ហើយត្រូវមចម្លើយឲ្យហើយ

តាមរយៈការត្រូវមចម្លើយប្រកបដោយតាមស្មារតីជំនាញ
និងគួរឲ្យជឿជាក់ ម្លើយតបនឹងសំណួរដែលពិបាកៗ
អ្នកអាចបង្ហាញនូវសមត្ថភាព និងចរិតលក្ខណៈ
ដែលវិនិយោគិនចង់ឃើញ។

ទី១២.

បង្ហាញពីយុទ្ធសាស្ត្រចាកចេញពីអាជីវកម្ម

អ្នកវិនិយោគច្រើនចង់ទទួលបានប្រាក់ចំណេញក្នុងរយៈពេលខ្លីៗ តើរយៈពេលខ្លីប៉ុណ្ណា?

ជានិច្ចទៅ សន្ទស្សន៍រយៈពេល ៥ឆ្នាំ គឺជាពេលវេលាដែលសមស្រប។

គម្រោងរបស់អ្នកគួរឆ្លើយនូវសំណួរនេះ ៖ « តើក្រុមហ៊ុនអ្នករកចំណូលឲ្យបានច្រើនដោយរបៀបណាក្នុងរយៈពេល ៥ឆ្នាំ? »

សម្រាប់គម្រោងអាជីវកម្ម អ្នកត្រូវមានយុទ្ធសាស្ត្រវែងឆ្ងាយ លើសពីដំណាក់កាល Startup ដោយត្រូវព្យាករណ៍ពីលទ្ធភាពពង្រីក ឬបំបែកខ្លួន តាមរយៈការឈានជើងចូលផ្សារហ៊ុន (IPO)

ឬត្រៀមសម្រាប់ការទិញយកពីក្រុមហ៊ុនធំៗ ជាដើម។

