



V3 PARTNERS

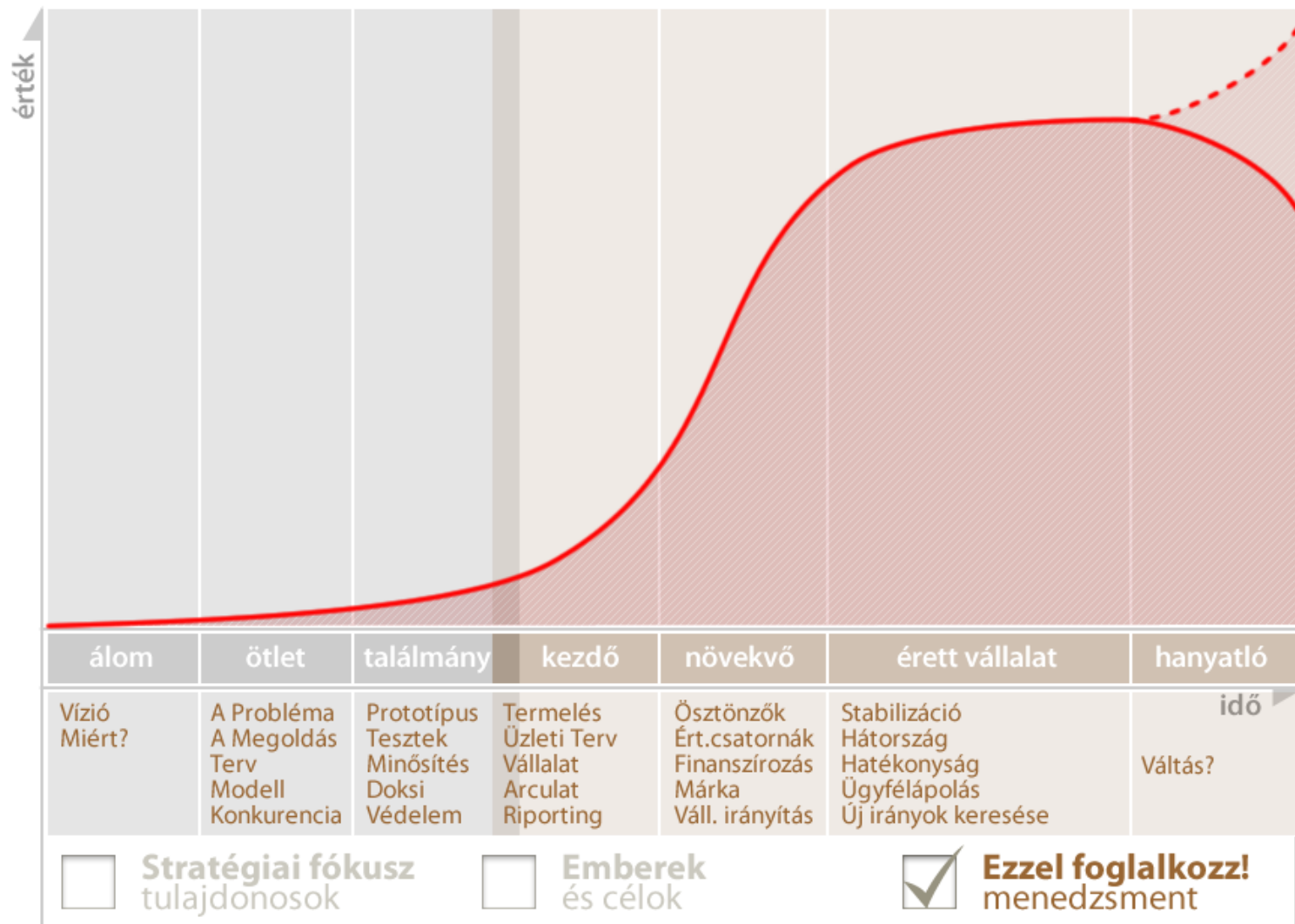
# ÁLOMBÓL VALÓSÁG

GONDOLATOK A BME INNOVÁTORAINAK EGY SIKERES BEMUTATÓHOZ

TISZTELET & TELJESÍTMÉNY



# LÉPÉSRŐL LÉPÉSRE





# Egy vissza-visszatérő gondolat: ÁLOM



# MI EZ?

## A VÍZIÓ MEGFOGALMAZÁSA

A cél?

Mi ez?

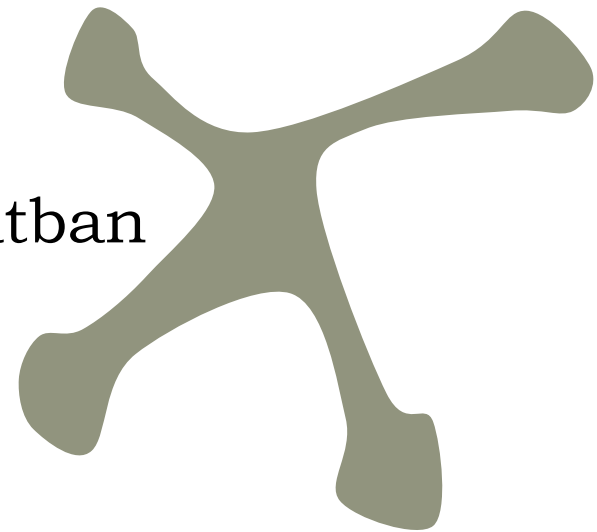
Miértetek?

Bemutatás egy informatív mondatban

Hívószavak

Pozícionálás !

Érthetően, hogy mire törekszel !



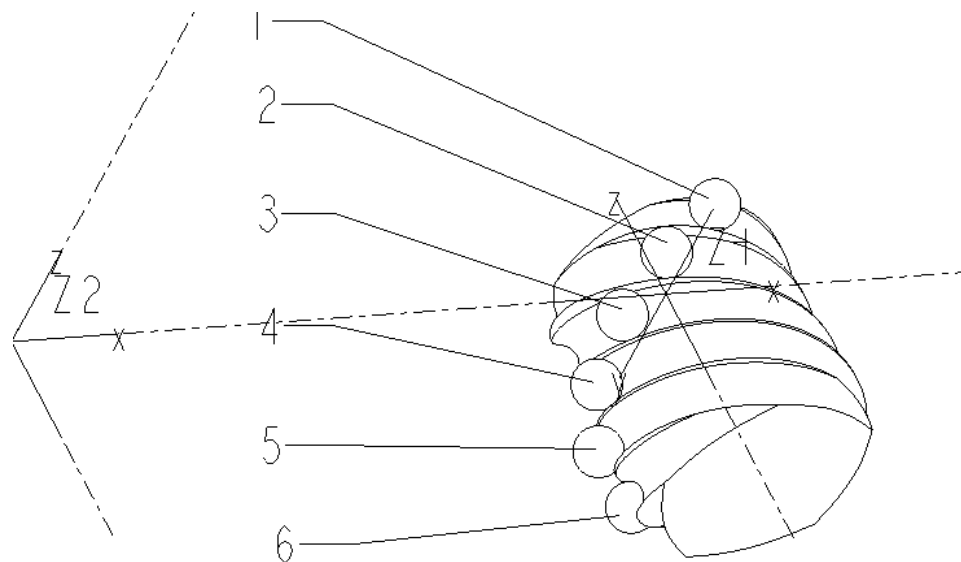
# 1



# MI EZ?

## PÉLDA

Innovatív, holtjáték-mentesíthető hajtás és nyomaték átviteli gépelem, bármely szögben, távolságban találkozó tengelyek összekapcsolására tisztán gördülő golyókkal, görgőkkel.



Golyós hajtóművek léteznek, de gördülnek ?





# KI VAGY?

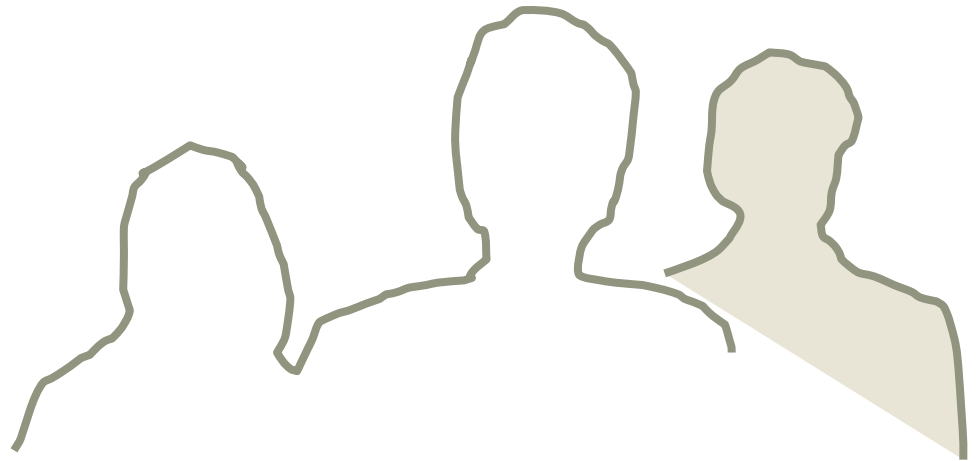
AMITŐL ELHISSZÜK, HOGY MEG TUDOD CSINÁLNI!

Egyén:

- Szakmaiság
- Ami alkalmassá tesz
- Ami kiemel

Csapat esetén:

- Szerepek
- Mióta dolgoztok együtt
- Mit értetek el eddig



Röviden, érdekesen, nem életrajz!

Álom – Ötlet fázisban nem baj, ha nincs meg a Csapat!

# 2

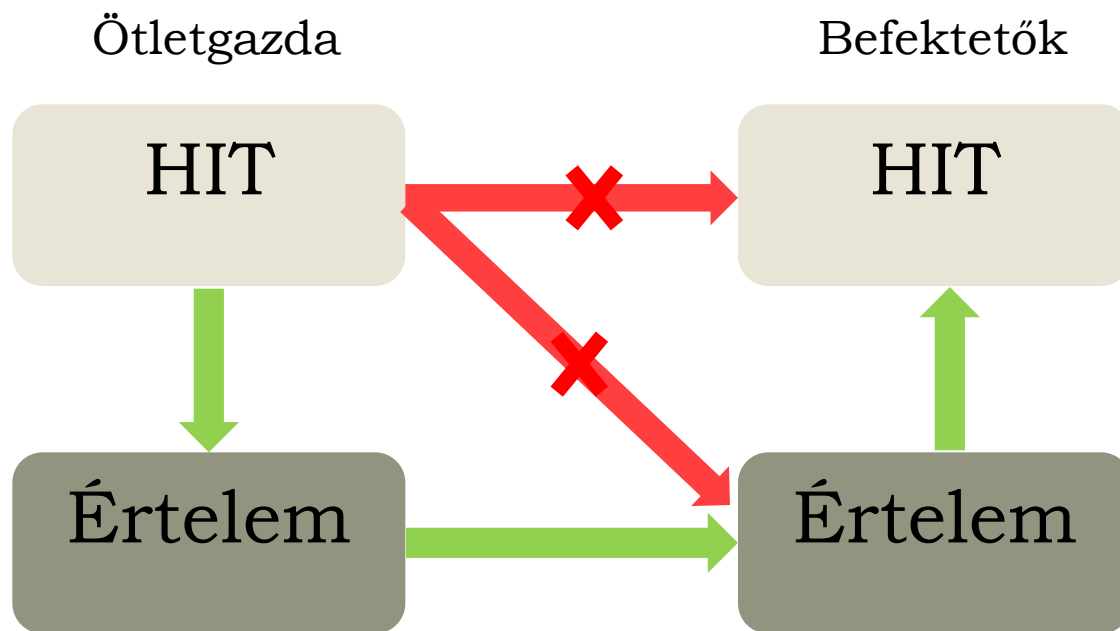


# A gondolat környezetbe helyezve: ÖTLET



# A HIT NEM ELÉG

ÉRVEK KELLENEK!







# METODIKA

## ÉS KRÓNIKUS FUKARSÁG

Mit?

Fehér papír

Írd le a gondolataid

Számold ki

Modellezd

Ellenőrizd

Ellenőriztesd

Támaszd alá

Minősítesd

Kritikus pontok

Mutasd be illusztrálva



Hogyan?

Munkaerőd fektesd be NE a  
pénzed

Fertőzz másokat, ne egyedül  
csináld

Internet – kutass

Részletek

JPÉ + kritikus gondolkodás

Józan Paraszti Ész

Csak akkor barkácsolj, ha bírod pénzzel, ha szórakoztat, és főképp ha valóban egyszerűbb egy próba  
Feltételezzük, hogyha érdemes, meg tudod építeni (ez a következő megmérettetés lesz)



# RAJZOLD LE AZ ÜGYFELED!

## TÉNYLEGES ELVÁRÁSOK KIGYÚJTÁSA

### Mit gondol?

Elvárások?

**Mi az ami IGAZÁN számít?**

Mi motiválja?

Aggodalmak?

### Mit lát?

Milyennek látszik?

Baráti kör /környezet

Piaci kínálat



### Mit hall?

Mit mondanak a:

Barátok / Család

Főnök

Véleményvezérek

### Mit mond?

**Mit Tesz?**

Hogyan viselkedik?

Milyen a hozzáállása?

Beszéd<>Érzések

### Fájdalmak

Akadályok

Frusztráció

Félelmek

### Nyereségek

Szükségletek

Vágyak

Siker fokmérői

# 3



# ÉS ŐK HÁNYAN VANNAK?

PIAC MÉRETE, JELLEMZŐI

Mutasd be!

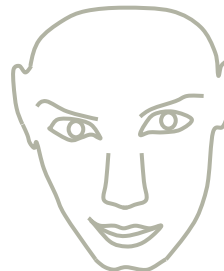
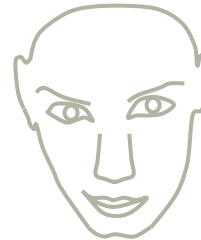
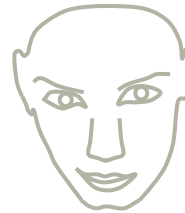
Hogyan működik most?

Mekkora az igény?

Milyen csoportok?

Mik a szabályok?

Mi várható?



Hogyan?

Számok

Ábrák, grafikonok

Hivatkozások

Elemzések, becslések

Vizualizálj!

# 4

Táltos piacokat keress, azok több teret adnak a kísérletezésre!



# AZ AJÁNLATOD

## VÁLASZ AZ ÜGYFÉLIGÉNYRE

Egyszerűen! Próbáld egyetlen ábrán!

Ha kell, tudj magyarázni rajta!

Mitől egyedülálló?

A lényegét! Ne nyűgözz le, szeretnénk megérteni!

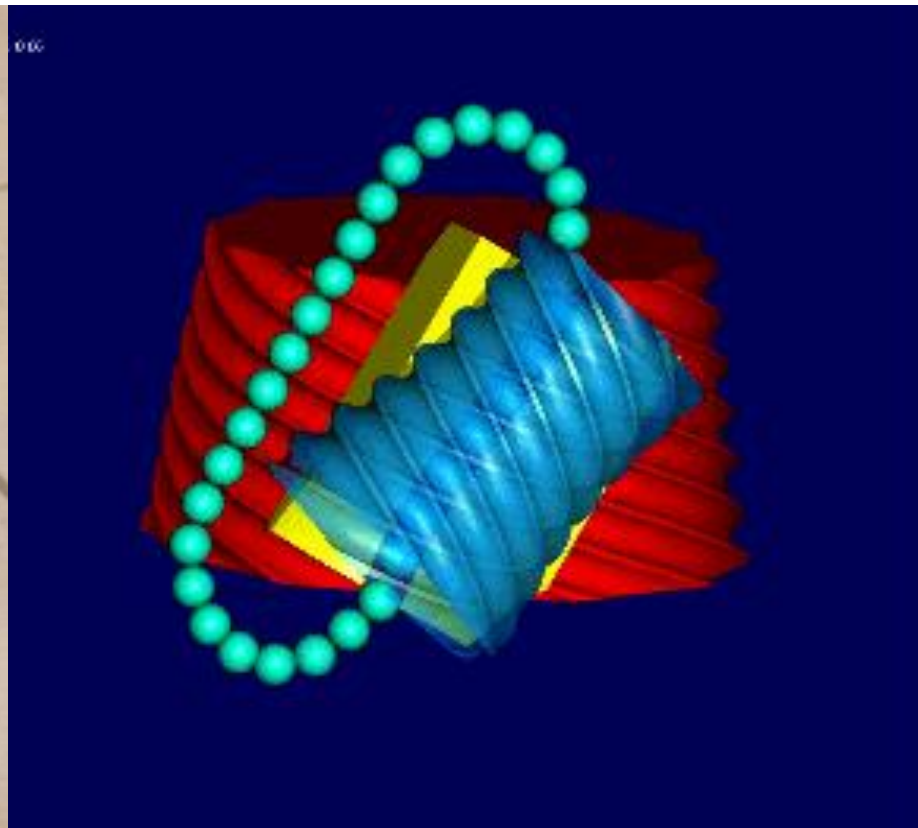
Például:

- Egy folyamatábrán.....ha bonyolult
- Egy blokkdiagramon.....ha összetett
- Egy képpel.....ha ez átütő
- Egy animációval.....ha a látvány segíti a megértést

5



# AZ AJÁNLAT PÉLDA





# KÜLÖNBÖZTESD MEG MAGAD!

„ÉSZREVEHETŐ” VÁLASZ AZ ÜGYFÉL IGÉNYÉRE

Ügyfél felé  
A válaszok...  
Miérték...  
Mitől jobb  
Mitől olcsóbb  
Mitől más...

Befektető,  
Tulajdonos felé  
Mutasd be  
Magyarázd el  
Összehasonlítások  
Számok  
Trendek...



Értékesítők,  
Partnerek felé  
Hogyan...  
Mennyivel...  
Mikortól...  
Megéri...

**Mutasd be!**  
Érthetően az ajánlatot  
A lényeges előnyöket  
A versenytársakhoz  
képesti előnyöket  
Miért most, miért így

# 6

Mindenki kérdez - Az eladás itt kezdődik !



# MEGKÜLÖNBÖZTETÉS

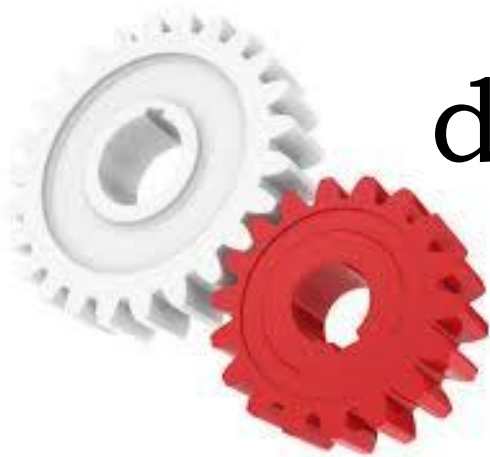
## PÉLDA

Tulajdonságok	Standard hajtóművek	BogarDrive
Hatásfok	Nagyobb áttételek esetén erősen romlik	Nagyobb áttételek esetén is akár 97% felett
Holtjáték mentesítés	Tartósan jó megoldás nincs	Berágódás nélkül minimalizálható vagy megszüntethető
Nagy áttételű hajtások, Tengelyszögek	Jó hatásfokkal csak több fokozatban valósítható meg, és csak párhuzamos tengelyekkel	Kitérő tengelyű hajtások hatásfoka is nagyon jó, mert a golyókapcsolódás független a tengelyszögektől
Kenés	Mivel csúszó súrlódás van, ezért a kenésre érzékeny	A gördülés folytán a kenésre nem érzékeny
Gyorsítás	Nagy áttételű gyorsítás csak bolygóművel	Nagy áttételű gyorsítás akár kitérő tengelyekkel is
Energia felhasználás	Nagyobb áttételeknél jelentős veszteségek	Nagyobb áttételek esetén akár 30%-kal alacsonyabb veszteségek

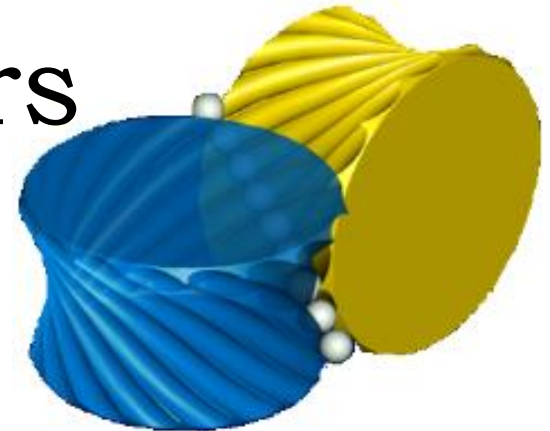


# POZÍCIONÁLÁS

## PÉLDA



don't use gears  
we got balls







# ÜZLETI MODELL

## HOGY LESZ EBBŐL ÜZLET?



Mutasd be!

Hogyan lesz bevétel ?

Hogyan lesz profit ?

Miért pont így ?

Mekkora a lehetőség ?

Egy oldalon:

Lehet:

Két mondatban

Egy ábrán

Modellező eszközökkel

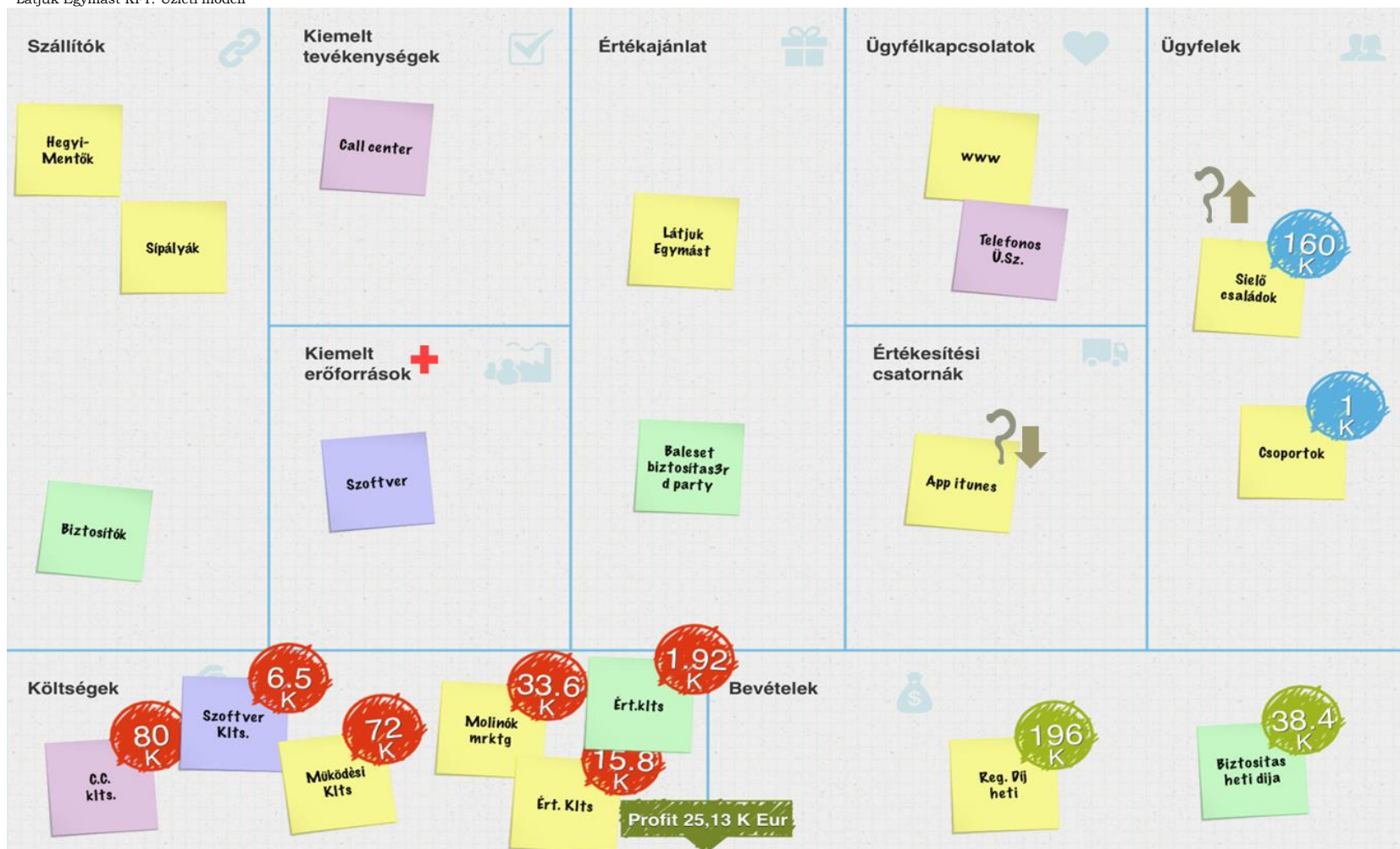
7



# ÜZLETI MODELL

## PÉLDA

Látjuk Egymást KFT. Üzleti modell





A gondolat kidolgozva, minősítve:  
**TALÁLMAANY**



# PROTOTÍPUS

## Működik?

- Mit tud?
- Tesztek?
- Minősítés?
- Hogyan véded?
- Ügyfél látta?

## Bemutatása:

- Képek
- Mérési eredmények
- Harmadik fél minősítése

Hitelesség !

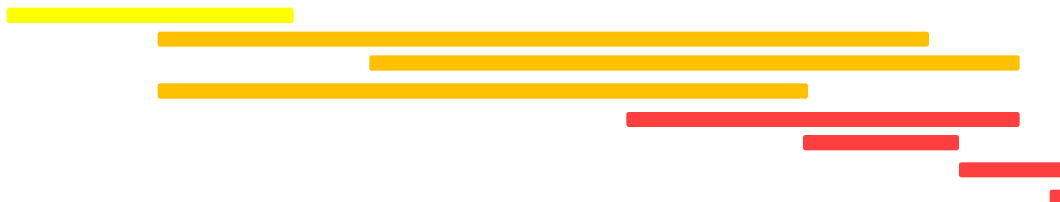


# HOL TARTASZ?

Ami megvan,  
és ami ezután következik...

Bemutatása: idődiagramon, feladatokra bontva,  
hogyan lássuk átgondoltan

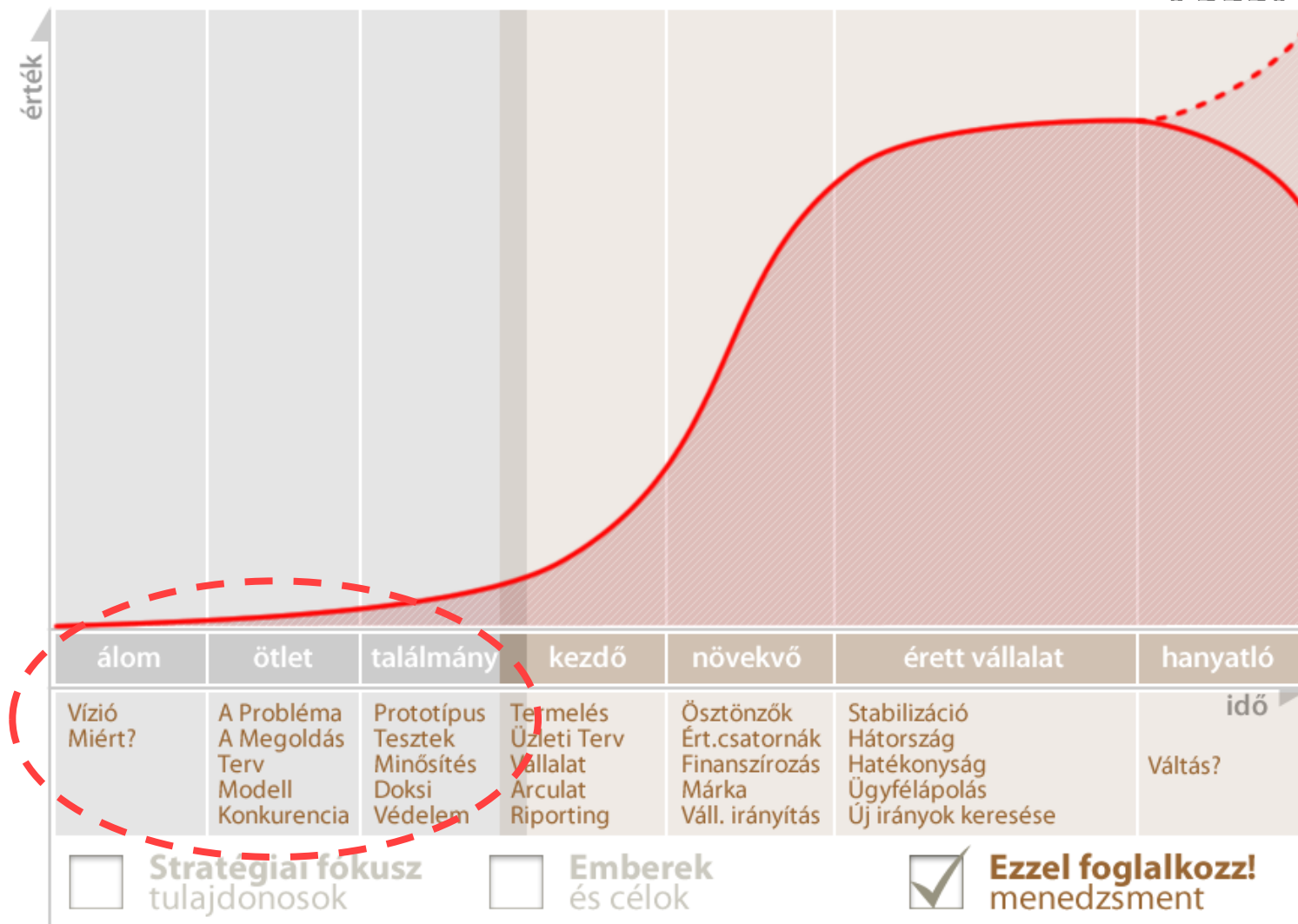
Mire van szükség a továbblépéshez?





# ÖSSZEGZÉS

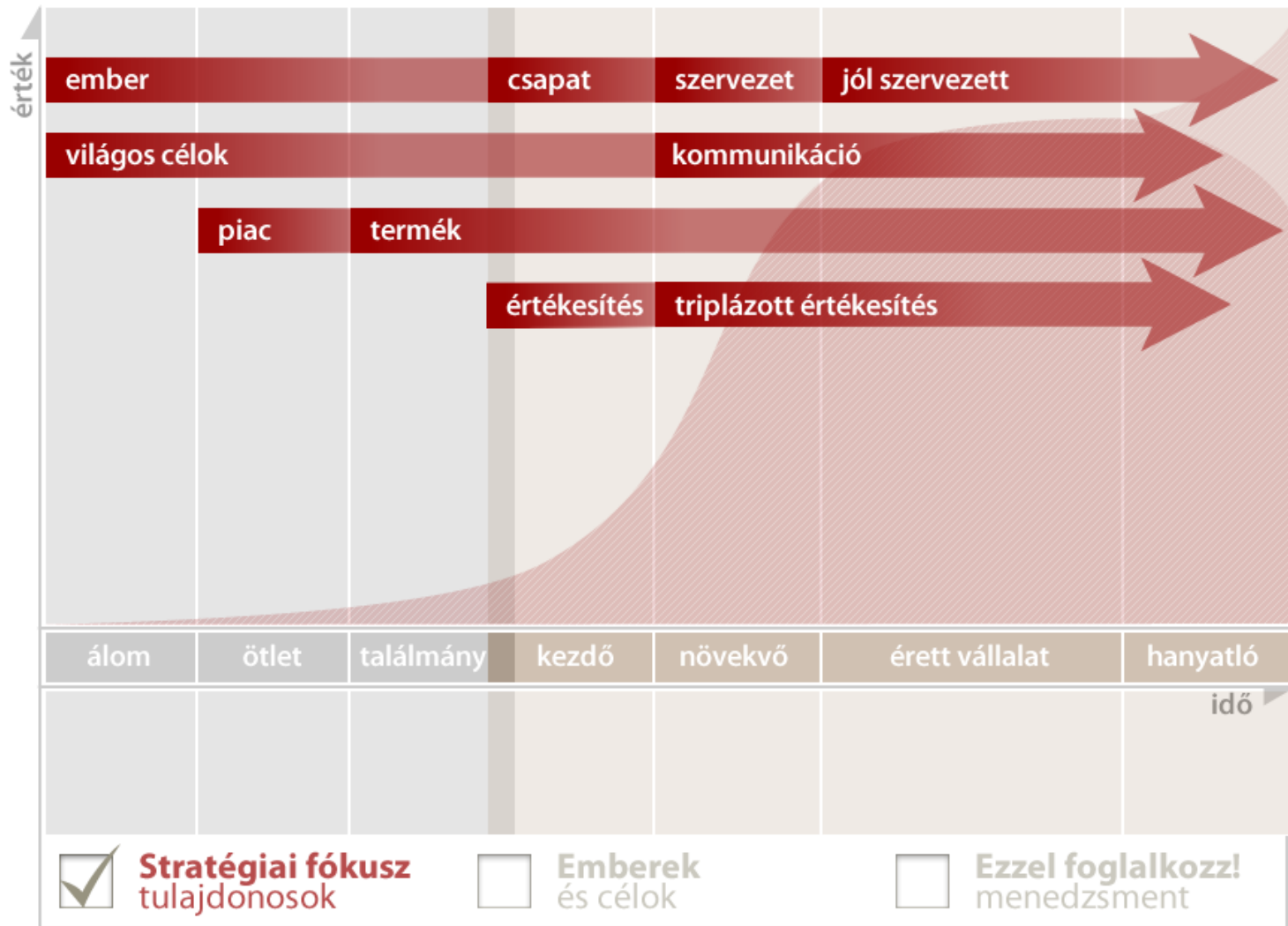
## FELÉPÍTÉS





# MIT KERES A BEFEKTETŐ?

ATTÓL IS FÜGG HOL TARTASZ!





# SCORECARD

## AHOGY A BEFEKTETŐ DÖNT

1. Világos célok
2. Táltos piac
3. Egyedülálló ajánlat
4. Értékesítés
5. Másképp gondolkodás
6. Győztes csapat
7. Gyors reagálás
8. Fókusz
9. Krónikus fukarság







# A NYERŐ ÖTLET

BEFEKTETÉSRE ÉRDEMES  
INNOVATÍV  
VÉDHEŐ  
**nagyszerű  
ötletekkel**

VALÓDI PROBLÉMÁT OLD MEG  
PIACKÉPES



van egy **nagyszerű** ötleted?

**okos** pénz idetalál



# A NYERŐ CSAPAT

ELKÖTELEZETT SZAKEMBEREK  
SIKERORIENTÁLT  
LELKES  
TANULNI VÁGYÓ  
CSAPATJÁTÉKOS

és **emberekkel**



van egy **nagyszerű** ötleted?

**okos** pénz idetalál



# ÖSSZEGZÉS

## A PREZENTÁCIÓ 10 PERCBEN



MI EZ?  
A VÍZIO MEGFOGALMAZÁSA

A cél?  
Mi ez?  
Miért?  
Bemutatás egy inf.  
Hívószavak  
Pozicionálás !

Érthetően, hogy m

1

MÓRUCZ LÁSZLÓ



Egyén:  
• Szakmaiság  
• Ami alkalmassá  
• Ami kiemel  
Csoport esetén:  
• Szerepek  
• Mióta dolgoztok  
• Mit értetek el ed

Röviden, érdeke  
Álom – Őtlet fái

2

MÓRUCZ LÁSZLÓ



RAJZOLD LE AZ ÜGYFELET!  
TÉNYLEGES ELVÁRÁSOK KIGYÚJTÉSA

Mi gondod?  
Elgondol?  
Mi az az 1000000 forint?  
Ággodásod?

Mit hisz?  
Milyen helyzet?  
Belső kör / külső kör  
Függő / szabad

Mit mond?  
Mit tesz?  
Hogyan működik?  
Milyen a kommunikáció?  
Belső / Külső

Függő / szabad  
Függő / szabad  
Függő / szabad

3

MÓRUCZ LÁSZLÓ



ÉS ŐK HÁNYAN VANNAK?  
PIAC MÉRETE, JELLEMZŐI

Mutasd be!  
Hogyan működik m  
Mekkora az igény?  
Milyen csoportok?  
Mik a szabályok?  
Mi várható?



Egyszerűen! Pr  
Ha kell, tudj ma  
Mitől egyedüláll!

A lényegét! Ne

Például:  
• Egy folyamatár  
• Egy blokkdiagra  
• Egy képpel.....  
• Egy animációva

4

Tálsz piacokra

MÓRUCZ LÁSZLÓ

5

MÓRUCZ LÁSZLÓ



KÜLÖNBÖZTESD MEG MAGAD!  
„ÉSZREVEHETŐ” VÁLASZ AZ ÜGYFEL IGÉNYÉRE

Ügyfél felé  
A válaszok...  
Mérték...  
Mitől jobb  
Mitől olcsóbb  
Mitől más...

Befektető,



ÜZLETI MODELL  
HOGY LESZ EBBŐL ÜZLET?

Mutasd be!



HOL TARTASZ?

Ami megvan,  
és ami ezután következik...

Bemutatása: idődiagramon, feladatokra bontva,  
hogy lássuk átgondoltad

Mire van szükség a továbblépéshez?

Players  
Játékosok  
Added Value  
Hozzáadott érték  
Rules  
Szabályok  
Tactics  
Taktika  
Scope  
Pálya

Mindenki!

6

MÓRUCZ LÁSZLÓ

7

MÓRUCZ LÁSZLÓ

8

MÓRUCZ LÁSZLÓ

MÓRUCZ LÁSZLÓ

31



# PREZENTÁCIÓ

## HASZNOS GONDOLATOK

Izgalmas prezentációt tarts!

10 perc az max. 8-10 dia

De csak akkor, ha fegyelmezett vagy és:

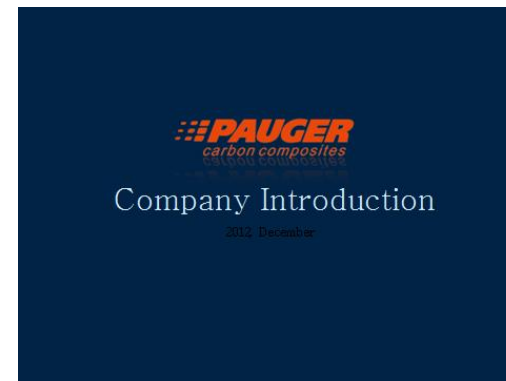
- Nyilvánvaló dolgokra nem pazarolod a diát
- A diák informatívak, tiszták: a kevesebb néha több
- Az igényt **hihetően** felvezeted
- A piacot **hitelesen** bemutatod
- A versenytársakhoz képest **elhelyezed** magad
- A termék/szolgáltatás letisztult és **érthető**
- Az üzleti modell/értékteremtés **átlátható**
- A megvalósítást **lépésekre** bontod
- Válaszaid alátámasztására tartalék diákkal **készülsz!**

V  
i  
z  
u  
a  
l  
i  
z  
á  
j  
!



# KÉSZ PREZENTÁCIÓ

## PÉLDÁK





# HAJRÁ!

További segédanyagok [v3partners.hu](http://v3partners.hu)