

Memperiapkan Pitching di Depan Calon Investor

Hal-hal yang Perlu Diperhatikan saat Presentasi



Mencari dan Mengelola Dana
Mencari Dana



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Chrissena Novendy Putra

TERINSPIRASI DARI:
Forbes (2013) 5 Body Language Tips For Pitching to Investors
Forbes (2014) The Ultimate Pitch Deck to Raise Money for Startups





Mempersiapkan Pitching di Depan Calon Investor

Setelah Anda mempersiapkan proposal bisnis yang meliputi keseluruhan rencana strategis dan operasional dari Usaha Sosial, Anda selanjutnya akan mempresentasikannya kepada para calon investor.

Presentasi tersebut akan menjadi salah satu momen penting bagi Anda untuk mendapatkan pendanaan yang akan digunakan untuk mewujudkan rencana strategis dan operasional Usaha Sosial Anda. Karena itu, sangat penting bagi Anda untuk mengetahui kunci kesuksesan dalam memberikan presentasi kepada para calon investor.



Hal Penting dalam Memberikan Presentasi kepada Calon Investor

1 Pastikan Struktur Konten Presentasi Anda Jelas



Anda harus memastikan bahwa hal-hal penting yang harus Anda sampaikan kepada para calon investor sudah tersusun secara sistematis dan masuk akal. Diharapkan mereka dapat memahami dan melihat keunggulan dan visi Usaha Sosial Anda.



Mempersiapkan Pitching di Depan Calon Investor



1

Pastikan Struktur Konten Presentasi Anda Jelas

Apa saja yang perlu ada di dalam konten materi presentasi atau *pitch deck* Anda?

1. Isu yang coba diatasi sekaligus solusi yang ditawarkan oleh Usaha Sosial Anda



2. Pengukuran dan strategi terkait dampak positif dari Usaha Sosial Anda



3. Analisis peluang dan tantangan pasar terkait produk atau jasa Anda



4. Model pendapatan dari Usaha Sosial Anda



5. Rencana pendanaan dan alokasinya



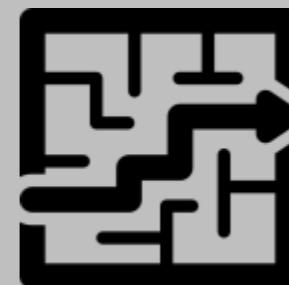
6. Target yang ingin dicapai Usaha Sosial Anda dan *timeline* -nya



7. Tim inti dan tim penasihat Usaha Sosial Anda



8. Strategi yang telah dirancang dan *timeline* -nya



9. Informasi tambahan : proyeksi keuangan dan perencanaan operasional





Mempersiapkan Pitching di Depan Calon Investor



Hal Penting dalam Memberikan Presentasi kepada Para Calon Investor

2 Presentasikan materi Anda dengan Tenang dan Semangat



Ketika memberikan presentasi kepada calon investor, cara Anda menyampaikan presentasi merupakan hal yang sangat berpengaruh dalam pembuatan keputusan oleh para calon investor. Cara penyampaian yang tepat akan membuat para calon investor percaya pada Usaha Sosial Anda.

Anda dapat mengunduh *template Pitching Desk* disini!



Mempersiapkan Pitching di Depan Calon Investor



2

Presentasikan materi Anda dengan Tenang dan Semangat

Berikut beberapa hal yang harus Anda perhatikan saat menyampaikan presentasi kepada para calon investor:

1. Sampaikan dengan percaya diri dan tunjukkan *passion* Anda!

Ketika menyampaikan presentasi, tunjukkan bahwa Anda sangat bersemangat dengan ide Anda. Anda melakukan ini dengan sepenuh hati. Dengan demikian, para calon investor dapat melihat keseriusan dan energi yang sangat besar dari dalam diri Anda untuk menjalankan Usaha Sosial.



2. Berceritalah! Jangan sekadar menjelaskan apa yang muncul di layar

Anda tentu tidak ingin para calon investor merasa bosan atau merasa biasa-biasa saja terhadap ide atau pesan yang Anda coba sampaikan. Berceritalah! Dengan bercerita para calon investor akan lebih terlibat dengan apa yang Anda sampaikan. Selain itu, bercerita juga meningkatkan keterikatan emosional dengan ide atau pesan yang Anda ingin sampaikan.



3. Perhatikan sikap dan gerakan tubuh Anda!

Beberapa hal yang harus Anda perhatikan terkait sikap dan gerakan tubuh Anda:

- Tetap tersenyum
- Jangan terlalu memegang banyak barang di tangan Anda
- Jaga kontak mata Anda dengan para calon investor
- Postur badan harus tegap namun relaks

