



CHUẨN BỊ WEEKLY PRESENTATION

1. Dấu hiệu nhận biết cơ hội kinh doanh

Nếu ai đó nói về kế hoạch trong tương lai thì kế hoạch như thế nào sẽ phản ánh nhu cầu sử dụng sản phẩm/dịch vụ của bạn?

Ai đó khoe khoang về điều gì sẽ khiến các đối tác Referrals của bạn nhận biết ra nhu cầu về sản phẩm/dịch vụ của bạn?

Lời phàn nàn như thế nào sẽ giúp bạn có một cơ hội kinh doanh mới?





2. Chuẩn bị nội dung

Phần 1 – Sản phẩm

Dành ra 2 phút để nghĩ ra các sản phẩm cụ thể mà bạn cung cấp. Nếu bạn chỉ là một nhà cung cấp dịch vụ, bỏ qua để sang phần 2

Phần 2 – Dịch vụ

Liệt kê ra tất cả các dịch vụ cụ thể của bạn.

Lưu ý: nếu bạn đang trong một doanh nghiệp mà bạn chỉ cung cấp sản phẩm nhưng không cung cấp dịch vụ, bạn có thể bỏ qua phần này.

Phần 3 – Mô tả thị trường mục tiêu

Mô tả chi tiết thị trường mục tiêu bạn đang hướng tới

Phần 4 – Các vấn đề

Hãy liệt kê chi tiết các vấn đề mà sản phẩm/dịch vụ của bạn có thể giải quyết giúp khách hàng.

3. Dàn ý Weekly Presentation









