

การเสนองานในรูปแบบ Pitch Presentation

ดร. ปฐมสุดา อินทุประภา

Pitch ในพจนานุกรมของ Cambridge มีหลายความหมาย แต่หากพูดถึงในด้านการนำเสนองานนั้น คำว่า Pitch จะหมายถึง a speech or act that attempts to persuade someone to buy or do something หรือแปลว่า การกระทำหรือคำพูดที่โน้มน้าวใจผู้ฟังให้ซื้อสินค้า บริการ หรือทำตามที่เราต้องการ ซึ่งการนำเสนองานในรูปแบบนี้จะใช้เวลาประมาณ 5-7 นาที เท่านั้น โดยผู้นำเสนอแต่ละคนจะมีโอกาสนำเสนองานต่อหน้าผู้ฟังหรือนักลงทุนตามเวลาที่กำหนดไว้ จากนั้นจะมีเวลาให้อีก 2-3 นาที เพื่อตอบคำถาม

ในปัจจุบันการนำเสนองานในลักษณะนี้ มักจะเกิดขึ้นในธุรกิจ Startup ที่ต้องการผู้ร่วมลงทุน เหล่านักธุรกิจหน้าใหม่ (entrepreneur) จะต้องนำเสนอผลงานหรือไอเดียธุรกิจให้แก่นักลงทุนเพื่อให้เกิดการร่วมทุน หรือแม้แต่การซื้อผลงานไปผลิตในเชิงพาณิชย์ ซึ่ง Pitch Presentation นั้น ผู้นำเสนอจำเป็นต้องมีทักษะในการดึงดูดผู้ฟังให้สนใจงานของตนให้ได้ ในระยะเวลาอันสั้น ทั้งนี้ยังต้องมีการฝึกซ้อมการนำเสนอให้เกิดความชำนาญ เพื่อการนำเสนอที่ลื่นไหลเป็นธรรมชาติ และสามารถลดความรู้สึกตื่นเต้นหรือประหม่าลง

อย่างไรก็ตาม ปัญหาของการนำเสนองานในรูปแบบนี้ที่พบเห็นได้บ่อยๆ คือ การเลือกข้อมูลที่เหมาะสม เนื่องจากผู้นำเสนอจะมีข้อมูลจำนวนมากที่อยากจะนำเสนอ จึงอาจทำให้ไม่สามารถตัดสินใจได้ว่า ข้อมูลที่เหมาะสมต่อการนำเสนอควรจะเน้นไปในเชิงใด ดังนั้นในบทความนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยวางแผนในการเลือกข้อมูลที่เหมาะสม ดังต่อไปนี้

การเริ่มต้นนำเสนอข้อมูลจากปัญหา

ผู้นำเสนอควรจะต้องชี้แจงถึงความสำคัญของผลงานวิจัยหรือธุรกิจของตนเองว่า สามารถช่วยแก้ปัญหาอะไร ตอบโจทย์อะไรในสังคม โดยข้อมูลที่เลือกมานำเสนอนั้นจำเป็นต้องมีความกระชับ เข้าใจง่าย ถูกต้อง ครบถ้วน และน่าสนใจ เพราะการเริ่มต้นที่น่าประทับใจ (hook) จะทำให้ผู้ฟังสนใจและติดตามฟังไปจนจบ

ธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์มีการทำงานอย่างไร

ในส่วนนี้ผู้นำเสนอควรจะต้องพูดถึงลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจว่าเป็นอย่างไร มีการทำงานอย่างไร มีความแตกต่างจากธุรกิจอื่นหรือผลิตภัณฑ์อื่นที่มีลักษณะคล้ายกันอย่างไร วัตถุประสงค์ที่ใช้ในผลิตภัณฑ์หรือลักษณะการดำเนินการธุรกิจเป็นอย่างไร มีการบริหารจัดการอย่างไร โดยอาจมีการยกตัวอย่างให้เห็นภาพ ซึ่งสามารถทำให้น่าสนใจได้โดยการร้อยเรียงเรื่องราวในลักษณะการเล่าเรื่อง (story telling) หรืออาจยกตัวอย่างในสิ่งที่ใกล้ตัวผู้ฟัง เพื่อช่วยให้ผู้ฟังเห็นภาพได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์

ผู้นำเสนอจะต้องไม่ลืมที่จะกล่าวถึงกลุ่มเป้าหมายที่คาดหวังว่าจะมาใช้ผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจบริการ โดยอาจจะระบุไปอย่างละเอียดถึง เพศ อายุ อาชีพ ของกลุ่มเป้าหมาย รวมไปถึงวิธีการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว และหากเป็นไปได้ผู้นำเสนอควรจะมีการวิเคราะห์ส่วนแบ่งการตลาดเอาไว้ล่วงหน้า เพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือแก่นักลงทุน

การรับมือกับความเสี่ยง

การลงทุนทุกชนิดมีความเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยต่างๆ ดังนั้นผู้นำเสนอจึงควรนำเสนอแผนรับมือกับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในแก่นักลงทุน ซึ่งอาจทำได้โดยการยกตัวอย่างการแก้ไขปัญหาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจาก ภัยพิบัติทางธรรมชาติ เช่น น้ำท่วมโรงงานผลิต หรือการเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองต่างๆ ที่มีผลต่อการดำเนินการธุรกิจหรือการผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

ข้อมูลทั้งหมดนี้ เป็นข้อมูลที่มีความจำเป็นในการตัดสินใจของนักลงทุน ซึ่งหากผู้นำเสนอสามารถที่จะผูกเรื่องเป็นเรื่องราวให้น่าสนใจได้ และนำเสนอในลักษณะของการบอกเล่าเรื่อง ไม่ใช่ลักษณะของการบรรยาย ใช้โทนเสี่ยงที่มีความสูงต่ำ มีการสบตาผู้ฟัง ก็จะทำให้ผู้นำเสนอสามารถดึงดูดผู้ฟังได้ไม่ยาก แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นทุกอย่างจำเป็นต้องมีการฝึกซ้อม ดังคำกล่าวที่ว่า practice makes perfect

อ้างอิง

<http://researchpark.illinois.edu/resources/how-make-pitch-presentation>

<http://mashable.com/2011/06/24/startup-pitch-presentation/#buOYzxpRskqf>

<http://www.forbes.com/sites/carminegallo/2013/07/31/5-must-have-presentation-tips-for-pitching-to-angel-investors/#17dfce173822>