

Pitch ทักษะที่นักนำเสนอมืออาชีพต้องมีในยุค 4.0

นำเสนอแบบ Pitch

พิชิตเงินล้าน!!

ได้อย่างไร



รศ.ดร.จิราภา วิทยากรักษ์

(Ph.D. Linguistics)

นำเสนอแบบ Pitch พิชิต เงินล้าน

“พิทช์” สกิลใหม่ที่มีอาชีพต้องมีในยุค 4.0

รศ. ดร. จิราภา วิทยากรักษ์

(Ph.D. Linguistics)

นำเสนอแบบ PITCH พิชิตเงินล้าน

รศ. ดร. จิราภา วิทยาภักดิ์ (Ph.D. Linguistics) ผู้แต่ง

กษัตริย์ วิทยาภักดิ์ บรรณาธิการต้นฉบับ

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติ พ.ศ. 2558

พิมพ์ครั้งแรก มีนาคม 2563

ข้อมูลสำนักหอสมุดแห่งชาติ

จิราภา วิทยาภักดิ์

นำเสนอแบบ PITCH พิชิตเงินล้าน

กรุงเทพ, พ.ศ. 2563 204 หน้า

ISBN

จัดทำโดย

บริษัท พิชิตทูวิน จำกัด

245/2 หมู่บ้านสัมพันธ์ 2 ถนนรามคำแหง 112 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กทม.

10240

พิมพ์ที่

ห้างหุ้นส่วนจำกัด มินิ เซอร์วิส ทรัพย์ฉาย

661 ซอยฉลองกรุง ถนนฉลองกรุง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร 105

คำนำ

คุณกำลังตื่นเต้นที่ต้องนำเสนอผลงานสำคัญพุงนี้
จะต้องเตรียมตัวอย่างไรดี?

คุณประหม่า เมื่อต้องยืนอยู่หน้าผู้คนมากมาย
ควบคุมตัวเองไม่ได้ ใจเต้นแรง มือไม้สั่นไปหมดใช่ไหม?

คุณรู้สึกว่าจะเตรียมตัวยังไงก็ไม่ดีพอ รู้สึกต้องมั่นใจกว่านี้
ทำอย่างไรดี อยากรู้ได้คำแนะนำ และที่เลี้ยง

ไม่ว่าคุณจะเป็น

- นักการตลาดที่ต้องนำเสนอแผนการตลาด
- ฝ่ายขายที่ต้องปิดการขายกับลูกค้า
- นักวิชาการต้องนำเสนอในที่ประชุมนานาชาติ
- Startup ผู้ต้องการพิชิตเงินล้าน
- ผู้บริหารที่ต้องมีการสื่อสารในหลายระดับชั้น

จะเห็นได้ว่าในทุกสาขาอาชีพ ไม่ว่าคุณจะเป็นใครล้วนแล้วแต่ต้องใช้ทักษะการนำเสนอทั้งสิ้น แม้กระทั่งการพูดคุยกับเจ้านาย หรือคนในครอบครัวก็ต้องนำเสนอเช่นกัน

ความจริงแล้วการนำเสนอคือการสื่อสารซึ่งเป็นกิจกรรมสำคัญของมนุษย์ เป้าหมายคือทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรับรู้ข้อมูล เพื่อให้เกิดผลตามมา การนำเสนอที่ประสบความสำเร็จนั้นถือเป็นทักษะ ที่มีเคล็ดลับง่ายๆ ที่ฝึกฝนได้ ไม่ซับซ้อน

หนังสือเล่มนี้เป็นคู่มือที่จะช่วยให้คุณเข้าใจเคล็ดลับต่างๆ ของการนำเสนอแบบใหม่ที่ทันสมัย ใช้เวลาอันจำกัด เพื่อการพัฒนาตนเอง ไม่ว่าคุณจะนำเสนอเพื่อระดมทุน ขอการสนับสนุน เพียงยอดขาย พูดกับเจ้านาย ขายโปรเจค หนังสือ 'นำเสนอแบบ PITCH พิชิตเงินล้าน' นี้ ตอบโจทย์ที่กล่าวมาแล้วข้างต้นทุกข้อ แต่คุณรู้เทคนิคการนำเสนอที่ดีก็มีชัยไปกว่าครึ่ง

มาสร้างโอกาสชีวิต พิชิตเงินล้าน ด้วยการ Pitch กันค่ะ

สารบัญ

บทที่ 1: Pitch ทักษะที่ขาดไม่ได้ในศตวรรษที่ 21	1
บทที่ 2: Pitch คืออะไร?	11
บทที่ 3: Elevator Pitch 60 วินาทีชีวิตเปลี่ยน	23
บทที่ 4: Pitch แบบเต็มรูปแบบ	39
บทที่ 5: การเขียนโมเดล Pitch พิชิตเงินล้าน (Pitch to Win Canvas [®])	76
บทที่ 6: การทำสไลด์โดนใจใน 5 นาที (Pitch Deck)	95
บทที่ 7: การนำเสนอด้วยการเล่าเรื่อง (Storytelling)	109
บทที่ 8: การเตรียมบทพูดและ Twitter Friendly Headline เพื่อดึงดูดความสนใจ	145
บทที่ 9: พูดอย่างไรให้มีพลังและ การปิดการนำเสนออย่างน่าประทับใจ	160
บทที่ 10: บทสรุป	184
ภาคผนวก ตัวอย่าง Pitch Deck ของ Airbnb	188
อ้างอิง	201
เกี่ยวกับผู้เขียน	203

บทที่ 1: PITCH ทักษะที่ขาดไม่ได้ในศตวรรษที่ 21

โลกาภิวัตน์ (Globalization) กำลังมีผลกระทบต่อเราทุกคน บนโลกเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วจนน่ากลัว ปัญญาประดิษฐ์ (artificial intelligence) เริ่มก้าวเข้ามามีบทบาทมากขึ้นเรื่อย ๆ ในอนาคตมันจะถูกพัฒนาไปไกลจนเก่งกว่ามนุษย์แน่นอน โดยที่มนุษย์ไม่มีทางจะเอาชนะได้เลย เปรียบเหมือนมนุษย์วิ่งแข่งกับรถยนต์หรือเครื่องบินนั่นเอง

แรงงาน และ คนส่วนมากจะได้รับผลกระทบจากเทคโนโลยีเหล่านี้

แจ็ก หม่า (Jack Ma) อดีตซีอีโอ และ ผู้ก่อตั้ง Alibaba ยักษ์ใหญ่จากประเทศจีน ได้แสดงวิสัยทัศน์เกี่ยวกับเรื่องนี้ และ แนะนำให้ทุกคนปรับตัวเพื่อรับมือ AI ไว้ดังนี้

“ในอีก 30 ปี มันจะเป็นความเจ็บปวดของมนุษยชาติ คนที่ไม่มีความรู้เพียงพอ จะตกงาน และ ความสามารถของมนุษย์

นั่นไม่มีทางที่จะทำได้ทัดเทียมกับเครื่องจักร แต่เครื่องจักรเหล่านั้น จะไม่สามารถแทนที่มนุษย์ได้ทั้งหมด เพราะมนุษย์มีสติปัญญา (wisdom) ที่เกิดจากการเรียนรู้ รวมถึงประสบการณ์ในอดีต ที่เครื่องจักรทำไม่มีวันทำได้แน่นอน”

“เราต้องเปลี่ยนแปลงการศึกษา ที่ผ่านมาเป็นการสอนด้วยความรู้ที่สั่งสมมาสองร้อยกว่าปี แต่เราไม่สามารถสอนโดยใช้ความรู้แบบนี้ต่อไป แล้วหวังให้ลูกหลานของเราไปสู้กับเครื่องจักรที่ฉลาดกว่าได้ เราต้องสอนลูกหลานเราในสิ่งที่พิเศษ ที่แตกต่าง และ เครื่องจักรไม่สามารถทำได้ อย่างเช่น กิจกรรมที่พูดถึงคุณค่า (Value)

เด็กควรรู้จักการทำงานเป็นทีม (Team), ฝึกการคิดนอกกรอบ (Independent thinking), เรียนรู้วิธีการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ (Communication) และ การรู้จักรักและช่วยเหลือผู้อื่น (Care for others)”

เมื่ออ่านถึงบรรทัดนี้แล้วเราจะทำอย่างไร??

แน่นอนว่าเราทุกคนคงไม่มีทางหยุดการปฏิรูปทางเทคโนโลยี (Technology Disruption) ที่เป็นผลต่อเนื่องมาจากโลกาภิวัตน์ (Globalization) ได้

ใครที่ไม่สามารถตระหนัก และ เปลี่ยนแปลงตัวเองได้ก็จะพ่ายแพ้อย่างแน่นอน

สิ่งที่แฉะ หม่า พุดถึงเป็น"ทักษะ" ที่เราเรียกกันว่า ทักษะด้านอารมณ์"

ตัวอย่าง

มาถึงตรงนี้ขออธิบายเพิ่มเติมถึงทักษะอยู่ 2 อย่างหลักๆ ที่สำคัญมากต่อชีวิตการทำงาน และ เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานคือ

1. ทักษะด้านความรู้ (Hard Skills)

Hard Skills คือ ทักษะด้านความรู้ที่ใช้ในการทำงาน ความสามารถในการใช้เทคนิคต่าง ๆ ในการทำงานที่

สอนกันได้ และ สามารถวัดผลความรู้หรือความสามารถ
นั้นออกมาได้ ผ่านการเรียนรู้ในห้องเรียนตามปกติใน
ปัจจุบัน เช่น แพทย์ วิศวกรรมศาสตร์ สถาปัตยกรรม ใ
ที่ ภาษาศาสตร์ เป็นต้น นอกจากนี้เรายังสามารถเรียนรู้
วิชาการเหล่านี้ได้ด้วยตัวเองอีกด้วย

2. ทักษะทางด้านอารมณ์ (Soft Skills)

Soft Skills คือ ทักษะที่ใช้ในการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นหรือ
บางครั้งเราก็เรียกมันว่า People skills หรือ
Interpersonal skills เช่น การสื่อสารกับคนอื่น การ
ทำงานเป็นทีม การเป็นผู้นำ การแก้ปัญหาแบบคิด
วิเคราะห์ เป็นต้น

การที่เราจะมีทักษะทางด้านอารมณ์ได้นั้น
จะต้องอาศัยประสบการณ์ การปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น การ
ลงมือปฏิบัติเพื่อสังสมประสบการณ์นอกเหนือจากในตำรา

สมมติว่าคุณเป็นหนึ่งในผู้ก่อตั้งบริษัท Start up ตัวคุณเองนั้นมีความรู้ ความชำนาญในการเขียนโปรแกรม ซึ่งในส่วนของความชำนาญในการเขียนโปรแกรมนี้ถือว่าเป็นทักษะด้านความรู้ (Hard skills) ที่สามารถถ่ายทอดให้กันต่อได้โดยการสอน หรือแม้กระทั่งการจ้างคนที่มีความสามารถแบบนี้เข้ามาทำงานในบริษัท

ตรงข้ามกันในส่วนของทักษะทางด้านอารมณ์ เช่น การเป็นผู้ฟัง การพูดสื่อสารกับคนในทีมให้เข้าใจ และ มีกำลังใจในการทำงาน การคิดและวิเคราะห์ แก้ปัญหาเฉพาะหน้า หรือ แม้กระทั่งการพูดนำเสนอกับลูกค้า เป็นสิ่งที่ไม่สามารถสอนให้ทุกคนเป็นเหมือนกันได้

แจ๊ค หม่า เคยกล่าวไว้ว่า “ผมไม่จำเป็นต้องรู้ทุกอย่าง ที่ผมทำคือเริ่มหาคนที่รู้มากกว่าผมในเรื่อง คอมพิวเตอร์, บัญชี และอื่น ๆ หลายปีผ่านไปรอบตัวผม

มีแต่คนที่มีความรู้มากกว่าผม หน้าที่ของผมคือ ทำให้
แน่ใจว่าคนที่มีความรู้เหล่านั้นทำงานด้วยกันได้”

วิธีคิดแบบนี้ ไม่สามารถสอนกันได้ค่ะ ต้องมา
จากประสบการณ์ล้วน ๆ...

เมื่อเราพูดถึง Soft Skills ที่ผู้คนจำเป็นต้องมีใน
อนาคต สิ่งที่จะต้องพูดถึงคือ 21st Century Skills ซึ่งเป็น
คำที่รวบรวมทักษะทั้งหมดที่เกิดขึ้นในโลกยุคใหม่ โดยแบ่ง
ออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้:

ตัวอย่าง

1. ทักษะการสื่อสาร (Communication)

ทักษะในการสื่อสารและปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น, ทักษะ
ในการพูดในที่สาธารณะ (Public Speaking), รวมไปถึง
ทักษะในการ “PITCH” ในโลกยุคใหม่ที่เทคโนโลยีก้าว
ตามทันกันอย่างรวดเร็ว ทุกวันนี้แค่คุณออกผลิตภัณฑ์
ใหม่ คู่แข่งของคุณก็พร้อมจะออกสินค้าแบบเดียวกันมา
แข่งขันไม่กี่วันหลังจากนั้น

แต่คนที่สื่อสารได้ดีกว่าย่อมทำให้สามารถมีโอกาสขายสินค้าได้มากกว่าผู้อื่น ยกตัวอย่าง **บังฮาซัน** เจ้าของวลี “แม่ฉันต้องได้กินกุ้ง พ่อฉันต้องได้กินกุ้ง ลูกฉันต้องได้กินกุ้ง...” ที่ทำให้การขายอาหารทะเลแห่งนี้มีมูลค่าสูงถึงหลักสิบล้านบาทได้

2. ทักษะการทำงานร่วมกับผู้อื่น (Collaborative Skill)

เป็นทักษะการทำงานร่วมกับผู้อื่น เป็นกระบวนการที่คนในกลุ่มแชร์ความคิดหรือ พร้อมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น มาวิเคราะห์ ลงมือ นำไปสู่เป้าหมายของกลุ่มร่วมกัน

นับแต่สมัยโบราณกาล มนุษย์อยู่ด้วยกันเป็นกลุ่มเพื่อรวมกำลังต่อสู้กับธรรมชาติ และภัยอันตรายต่างๆ ในปัจจุบัน ไม่ว่าจะคุณจะทำธุรกิจอะไร หรือ ทำงานบริษัท

ล้วนแล้วแต่จำเป็นต้องทำร่วมกับผู้อื่นทั้งสิ้น การที่คุณจะเป็นผู้นำที่สามารถจูงใจคน หรือ เป็นผู้ตามที่รู้ใจ

ผู้นำ ล้วนแล้วแต่ต้องพึง ทักษะในการทำงานร่วมกับผู้อื่น การปฏิสัมพันธ์กับคนอื่นทั้งสิ้น

3. ทักษะการคิดเชิงวิพากษ์ (Critical Thinking)

การคิดเชิงวิพากษ์ คือ ทักษะการคิดพิจารณาตัดสิน เรื่องใดเรื่องหนึ่งด้วยเหตุและผล มีความหนักแน่นในการ ตัดสินเรื่องใดเรื่องหนึ่ง

โดยการไม่เห็นคล้อยตามข้ออ้างที่น่าเสนาะ แต่ตั้งคำถามกับสิ่งที่น่าเสนาะ เพื่อเป็นแตกแขนงแนวทาง ความคิดออกสู่ทิศทางต่าง ๆ ที่แตกต่าง และนำไปสู่ ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด

4. ทักษะความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)

ความคิดสร้างสรรค์ ถือเป็นทักษะกระบวนการคิดที่สามารถเรียนรู้ได้ เพื่อให้เกิดแรงบันดาลใจในการริเริ่มทำ สิ่งใหม่ๆ ทำให้การเปลี่ยนแปลงที่แตกต่างจากสิ่งที่เคยมี หรือ พัฒนาสิ่งเก่าให้ดียิ่งขึ้น

ซึ่งความคิดสร้างสรรค์ เป็นกระบวนการทาง
ความคิดที่สามารถพัฒนาได้ ฝึกฝนได้ เพื่อสร้างสรรค์
ความแตกต่าง ที่จะทำให้เรามีความแตกต่างจากคู่แข่ง
และ เครื่องจักร

ในเมืองไทย นักศึกษา, นักวิชาการ หรือ สตาร์ท
อัพไทย ที่มีความสามารถหลายคนไม่สามารถสื่อสารได้
ดี ทั้ง ๆ ที่เป็นคนเก่งมาก แต่พูดไม่เก่ง ไม่สามารถ
นำเสนอสินค้า และ ขายตัวเองได้ ทำให้เสียโอกาสใน
ชีวิตไปอย่างน่าเสียดายเป็นที่สุด

PITCH ถือเป็น "ทักษะ" หนึ่งในที่จะช่วยทำให้
คุณสามารถเป็นผู้อยู่รอด ตามคำแนะนำของ แจ็ค
หม่า

ถึงทุกคนเพื่อเตรียมตัวอยู่บนโลกในอนาคต
อีก 30 ปีข้างหน้าที่กำลังจะมาถึงแบบไม่เจ็บปวด
และเป็นผู้ชนะ

5 Hard & Soft Skill ที่นายจ้างต้องการมากที่สุด 2019

Hard Skill (ทักษะด้านความรู้)

1. Cloud Computing
2. Artificial Intelligence (AI)
3. การวิเคราะห์เหตุผลตรรกะ
4. การบริหารทรัพยากรบุคคล
5. UX Design

Soft Skill (ทักษะด้านอารมณ์)

1. การมีความคิดสร้างสรรค์
2. การพูดโน้มน้าวใจ
3. การให้ความร่วมมือ
4. การปรับตัว
5. การบริหารเวลา



เครดิต : LinkedIn

Cr: <http://salaryinvestor.com/guide/hard-soft-skill-needed/>

บทที่ 2: Pitch คือ อะไร?

ถ้านึกถึงบุคคลในระดับโลกที่สามารถเป็นตัวอย่างของการนำเสนอได้อย่างยอดเยี่ยม ภาพแรกที่ผุดขึ้นมาในหัวคงหนีไม่พ้น “สตีฟ จอบส์” ผู้ก่อตั้ง Apple เสือแขนยาวสีดำ กางเกงยีนส์ และการนำเสนอ iPhone ในปี 2007



Cr: curiosity.com

ถึงแม้วันนี้ สตีฟ จอบส์ จะลาจากโลกนี้ไปแล้ว แต่การนำเสนอครั้งนั้นของเค้าถูกยกให้เป็นหนึ่งในการนำเสนอที่เปลี่ยนแปลงการนำเสนอในศตวรรษที่ 21 ไปอย่างสิ้นเชิง

เทคนิค และเคล็ดลับของสตีฟ จอบส์นั้น เราจะพูดถึงในบทต่อไป เราจะเห็นได้ว่า “การนำเสนอ” เป็น “ทักษะ” ที่ทุกคนสามารถพัฒนาศักยภาพ และนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างความสำเร็จ และมีความสำคัญต่อทุกคนมากมายเพียงใด

การนำเสนอที่ดี นั้นไม่ได้ตัดสินกันแค่เพียงการพูด ดังนั้นคนที่พูดเก่งไม่ได้แปลว่าเป็นผู้นำเสนอที่เก่งเสมอไป

แต่การนำเสนอที่ดี คือการสื่อสารข้อมูลให้ผู้ฟังรับทราบ และ เข้าใจตามที่ผู้พูดนำเสนอ โดยการนำเสนอที่ดีนั้นมียอดประกอบอื่นเข้ามาพร้อมด้วยหลายอย่าง เช่น ข้อมูลที่เลือกมาใช้ น้ำเสียง บุคลิกท่าทาง (อวัจนภาษา) การแต่งกาย ความมั่นใจ จังหวะการพูด เครื่องมือประกอบการนำเสนอ ไม่ว่าจะเป็นสไลด์ รูปภาพ หรือวิดีโอ เป็นต้น

ทุกอย่างที่กล่าวมาล้วนเป็นองค์รวมที่ผสมผสานให้เกิดประสิทธิภาพของการนำเสนอที่แตกต่างกัน ซึ่งองค์ประกอบเหล่านี้ ต่อให้การนำเสนอเนื้อหาเรื่องเดียวกัน แต่ถ้าผู้นำเสนอเป็นคนละคน ความน่าสนใจย่อมแตกต่างกันออกไปตามอัตลักษณ์ของแต่ละบุคคล

ถึงตอนนี้คงมีหลายคนสงสัยว่า Pitch คืออะไร?

หลายคนอาจสงสัยว่าทักษะการพิทช์ (Pitch) คืออะไร และเกี่ยวข้องกับ การนำเสนออย่างไรถึงแม้การพิทช์จะมีมานานแล้วก็จริง แต่อยู่ในเฉพาะกลุ่มนักกีฬาเบสบอลและ Startup ไม่ได้ขยายวงกว้าง ซึ่งจะกล่าวถึงประเด็นนี้ในตอนต่อไป

คำว่า Pitch นั้นสามารถแปลได้หลายความหมาย โดยแรกเริ่มเดิมทีคำว่า “พิทช์” นี้ถูกใช้ในวงการกีฬาเบสบอลเป็นคำกริยา หมายถึง การที่มือขว้าง (Pitcher) ขว้างลูกเบสบอลให้เข้าเป้า



Cr: <https://www.beyondtheboxscore.com/2013/7/26/4558940/strikeout-pitch-sequences-pitchfx-sabermetrics>

ต่อมาเริ่มมีการนำมาใช้ในวงการ START UP หมายถึงวิธีการนำเสนอแผนธุรกิจของผู้ประกอบการรุ่นใหม่ (Entrepreneur) ผู้พัฒนาสิ่งประดิษฐ์ หรือนวัตกรรมให้โดนใจ ในระยะเวลาอันสั้น เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ต้องการ อาทิเช่น ดึงดูดให้นักลงทุนตัดสินใจมาร่วมลงทุนทำธุรกิจด้วย

ซึ่งการนำเสนอแผนธุรกิจ ในเวที Pitch นั้น จะมีกรรมการ มีโจทย์ มีความต้องการ และระยะเวลาจำกัดที่แตกต่างกัน โดย ผู้นำเสนอแต่ละคนจะมีโอกาสนำเสนองานต่อหน้าผู้ฟัง หรือนักลงทุนตามเวลาที่กำหนดไว้แบบสั้นๆ

บางเวทีอาจจะนาน 5 นาที บางเวทีอาจจะเหลือแค่ 3 นาที หรือ บางครั้งแค่ 1 นาทีก็ยังมี รวมถึงอาจจะมีการถาม-ตอบ จากกรรมการ หรือ ผู้ให้ทุนเพิ่มเข้ามาในตอนท้ายอีกด้วย

ตัวอย่าง

อย่างไรก็ตาม **ระยะเวลาในการ Pitching ที่ดีที่สุดที่ได้มีการวิเคราะห์กันมาเรียบร้อยแล้วก็คือ “3 นาที 44 วินาที”** เพราะเป็นช่วงเวลาที่คนจะตั้งใจฟังและไม่หลุดโฟกัสกับสิ่งที่อยู่ตรงหน้านั่นเอง



designed by freepik

ตัวอย่าง

Cr: <https://www.freepik.com>

ดังนั้นนอกเหนือจากทำให้ตัวสินค้า, การให้บริการ, แผนธุรกิจ และ ทีมงานของเรามีความน่าสนใจ ดึงดูดสายตาของนักลงทุนแล้ว “วาทศิลป์” การเล่าเรื่อง (Storytelling) ก็เป็นอีกหนึ่งที่เป็นหัวใจสำคัญที่ต้องมีในการพิชิตใจกรรมการด้วย

เพราะถ้าหากเรานำเสนอไม่เก่ง พูดไม่เข้าใจ ต่อให้สินค้า หรือ ไอเดียเราดีแค่ไหนโอกาสอันดีก็อาจหลุดลอยออกไปใน พริบตา ดังคำกล่าวที่ว่า

“Make sure your idea has a voice!”

จะเห็นได้ว่าเวลาแค่นี้ก็นาที อาจเป็นตัวตัดสินธุรกิจคุณ ไปทั้งชีวิต มันอาจจะเป็นช่วงเวลาอันยิ่งใหญ่ของคุณ หรือ สูญสลายไปในพริบตา เราต้องนำเสนอในแบบทุกวินาทีให้มีค่า

การพิทซ์งาน (Business Pitch)

ในปัจจุบัน บางท่านคงเคยได้ยินคำว่า “พิทซ์งาน” ในธุรกิจคือการนำเสนอโปรเจค ขายไอเดีย สร้างความน่าสนใจ ให้นายทุนหรือเจ้าของโครงการเพื่อหาเงินทุนก้อนใหญ่มาต่อยอดธุรกิจ ตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกับนายทุนไว้

จะเห็นได้ว่าปัจจุบัน "พิชช" ถูกนำมาต่อยอดและปรับใช้กับทุกธุรกิจโดยทักษะการพิชชนั้นไม่ใช่เพียงแค่การนำเสนอ แต่เป็นการนำเสนอที่สร้างผลลัพธ์ในเวลาจำกัด ซึ่งจะเน้นไปในเรื่องเทคนิค ยุทธวิธี สร้างความน่าสนใจ และให้ผู้ฟังเห็นพ้องต้องตามไปกับผู้พูด



Cr: <https://www.freepik.com/>

ดังนั้น ทักษะการพิชชจึงมีความสำคัญและเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในเชิงธุรกิจ โดยเฉพาะผู้ที่เป็นผู้บริหาร ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด เจ้าของธุรกิจ ที่ต้องไปนำเสนอผลิตภัณฑ์ ปิดการขาย

สร้างยอดขายให้บริษัท วันนี้เรื่อง “พิทช์” จึงไม่ใช่เรื่องไกลตัวอีกต่อไป กลายเป็นทักษะหนึ่งที่สามารถสร้างเม็ดเงินทางธุรกิจได้อย่างมหาศาล ที่คนรุ่นใหม่ไม่ควรมองข้าม

ดังนั้นเมื่อถึงเวลาไปพิทช์งาน ทุกอย่างจึงต้องเพียบพร้อม การพูดสื่อสารชัดเจน ตรงประเด็น เหมือนดั่งพิทช์เซอร์ที่ขว้างลูกเบสบอลเข้าถู่มือของแคชเชอร์อย่างแม่นยำ เพื่อคว้าโอกาสทองที่ต้องการ คุณอาจนำเสนอเพียงสามนาที คว้าเงินทุนถึงสิบล้าน

ตั้งชื่อหนังสือเล่มนี้ที่ว่า

“นำเสนอแบบ Pitch พิชิตเงินล้าน”

เราจะเริ่ม Pitch ได้อย่างไร

ไม่ว่าคุณจะทำ Pitch เรื่องอะไรกับใครก็ตามต้องเริ่มด้วยจากตนเองก่อน เราต้องเข้าใจบริบทอย่างดี คิดถึงวิธีและเหตุผล

ตลอดจนทางเลือก เมื่อจะนำสิ่งเหล่านี้มาในมน้ำาผู้ฟังให้เห็น
ตัวกับเรา ชื่อไอเดียดีๆ ของเรา

ตัวอย่างคำถามที่เราควรถามตนเอง เช่น

1. เป้าหมายของการ Pitch คืออะไร
สิ่งที่คุณอยากให้ถึงคืออะไร เช่น ขายไอเดียเพื่อมี
เพื่อนร่วมทุน 20 ล้านบาท หรือการเปิดผลิตภัณฑ์
ใหม่ การเปิดร้านค้าบนเว็บไซต์ เป็นต้น
2. คุณมีความคิดอะไรดีๆ บ้างเพื่อจะช่วยให้ไปถึง
เป้าหมายที่วางไว้
3. ใครคือเป้าหมายหรือผู้ที่จะทำให้คุณไปถึงเป้าหมาย
นั้น
4. คุณต้องเตรียมตัวอย่างไรและมีข้อมูลอะไรบ้างเพื่อ
การไป Pitch ครั้งสำคัญนี้ให้ประสบความสำเร็จ

วิธีการตั้งเป้าหมายก่อนการ Pitch

อะไรคือปัญหา (Problem) หรือโอกาส (Opportunity)
ปัญหาที่ต้องการแก้ไขมีอะไร ทำอย่างไรจะเปลี่ยนปัญหานี้เป็น
โอกาสที่ดีกว่าเพื่อความสำเร็จ เช่น

- ทำอย่างไรเว็บไซต์ของเราจะเป็น E-commerce อันดับหนึ่งของ
ประเทศไทย

- ปัญหาคนไม่เข้าร้านเรา โอกาสคือสร้างแพลตฟอร์มที่ชวนคน
เหล่านี้มาเยี่ยมชมร้านมากขึ้น

สรุปว่าเวลาเราตั้งเป้าหมายควรเป็นนามธรรมจับต้องได้
เฉพาะเจาะจงจะทำให้เป้าหมายชัดเจนมากขึ้น

ในบทนี้คุณคงเข้าใจความหมายว่า Pitch คืออะไรแล้ว เมื่อคุณกำหนดเป้าหมายการ Pitch อย่างชัดเจนเป็นรูปธรรมแล้ว ถึงตอนที่ต้องทำเป้าหมายนั้นมาพัฒนาไอเดียหรือภาพในใจที่ต้องใช้ในการไปให้ถึงเป้าหมาย ตลอดจนกำหนดรูปแบบของการนำเสนอ ซึ่งจะกล่าวในบทต่อไป

ตัวอย่าง

บทที่ 3 : Elevator Pitch 60 วินาที ชีวิตเปลี่ยน

เมื่อคุณกำหนดเป้าหมายการ Pitch อย่างชัดเจนเป็นรูปธรรมแล้ว ถึงตอนที่ต้องทำเป้าหมายนั้นมาพัฒนาไอเดียหรือภาพในใจที่ต้องใช้ในการไปให้ถึงเป้าหมาย ไอเดียที่ดีจะต้องไม่ง่ายหรือยากเกินไป สามารถอธิบายให้จบในเวลาอันสั้น อธิบายให้จบภายใน 60 วินาที เพราะเวลามีค่าทำอย่างไรจะ Pitch งานให้สำเร็จในช่วงเวลาอยู่ในลิฟต์ ดังที่เรียกว่า Elevator Pitch นั่นเอง “60 วินาทีเท่านั้น”

เทคนิคนี้เป็นที่นิยมมากในการบังคับให้ผู้ Pitch ต้องพูดถึงแก่นเท่านั้น ตัดรายละเอียดออก หากไอเดียยังไม่ชัดเจนพอจะทำให้คุณอธิบายไม่ได้ วิธีการพูดแบบ Elevator Pitch ควรมีประเด็นสำคัญๆ ดังนี้

1. ปัญหาหรือโอกาสอะไร
2. ไอเดียยอดเยี่ยมอย่างไร
3. อธิบายเพิ่มให้จบ 60 วินาที

การนำเสนอแบบนี้ต้องใช้คำง่าย ๆ ยกตัวอย่างที่คนรู้จัก ฟังแล้ว
ให้คนนึกภาพออกทันที

ชนิดของการพูดแบบสั้นแต่ได้ผลลัพธ์ (Pitch)

การ "พิทช์" นั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 แบบใหญ่ๆ คือ

1. การพิทช์แบบสั้น หรือ "Elevator Pitch"
2. การพิทช์แบบยาวที่มีข้อมูลประกอบการนำเสนอ

ตัวอย่าง

การพูดแบบสั้นเหมือนเจอผู้ให้ทุนในลิฟต์ (Elevator Pitch)

การพิทช์แบบนี้มีจุดประสงค์หลักเพื่อกระตุ้นความ
ต้องการของผู้ฟังให้เกิดความสนใจที่อยากจะพูดคุยต่อ เป็นการ
จุดประกายให้คนฟังสนใจและขอพูดคุยในรายละเอียดต่อไป