



L'Argumentaire Éclair

Si vous avez une idée pour votre entreprise, tôt ou tard vous allez devoir la présenter à quelqu'un. Et peu importe à qui vous proposez votre idée - vous devez être en mesure de le faire d'une manière simple, mémorable et convaincante. Un argumentaire éclair (elevator pitch) est un aperçu concis et pratique de votre idée d'entreprise, présenté d'une manière simple et mémorable pour l'auditeur.

Donc qu'est ce qui fait un bon argumentaire éclair ?

Le premier et le plus important à retenir est la chance de dire quelques choses les plus importantes sur votre idée, votre produit - pour leur faire voir pourquoi il vaut la peine d'investir. Pourquoi faites-vous ce que vous faites, et pourquoi est-ce important pour vous ?

Et pour ce faire, vous devez faire 2 choses clés:

1 - Identifier le besoin - La première chose dont vous devez parler est la raison pour laquelle votre idée, produit ou idée était nécessaire? Quel est le problème existant et pour qui votre produit va-t-il le résoudre?

2 - Identifiez votre proposition de vente unique - En d'autres termes, qu'est-ce que votre produit ou idée apporte uniquement au problème que vous avez identifié?

Si vous pouvez exprimer clairement ces deux choses - le problème et ce que vos produits ou vos idées apportent au problème - alors vous avez l'essence de l'argumentation.

Finalement, si vous souhaitez rendre l'argumentaire éclair aussi bon que possible, il y a quelques règles de base à retenir:

1. Tenez-le court
2. Évitez le jargon
4. Rendez-le accrocheur
3. Soyez excité, soyez passionné, soyez enthousiaste, soyez vous-même et soyez fier de vos références.

Et dernier conseil - pratiquez. Pratiquez-le fort, pratiquez-le par écrit et vérifiez-le avec des amis, le genre d'amis qui n'ont pas peur de vous donner des commentaires.