



Govor u liftu (The Elevator Pitch)

Ako imate ideju za vaš posao prije ili kasnije ćete je morati nekome predstaviti. I bez obzira na tome kome je predstavljate – morate biti u stanju to učiniti na način koji je jednostavan, pamtljiv i uvjerljiv. Govor u liftu je sažet, uvježban pregled vaše poslovne ideje, predstavljen na način koji je jednostavan i pamtljiv i koji će slušalac lako razumjeti.

Dakle, što čini sjajan govor u liftu?

Ono što je prvo i najvažnije zapamtiti jeste da je to šansa da kažete nekolicinu najvažnijih stvari o vašoj ideji, proizvodu – da načinite da uvide zbog čega to vrijedi ulaganja. Zbog čega radite to što radite i zbog čega je to za vas važno?

I da biste to učinili morate uraditi 2 ključne stvari:

1 – Utvrdite potrebu – Prva stvar o kojoj trebate govoriti je zbog čega je vaša ideja ili proizvod ili ideja potrebna? Koji je problem koji postoji i koji su vaši proizvodi tu da riješe?

2 – Identificirajte svoj jedinstveni prodajni prijedlog – Drugim riječima što je to što vaš proizvod ili ideja jedinstveno donose problemu koji ste identificirali?

Ako jasno možete izraziti ove dvije stvari – problem i što vaš proizvod ili ideja donose problemu – onda imate suštinu govora.

Konačno, ako želite napraviti govor u liftu najboljim što može biti, postoji nekolicina osnovnih pravila za zapamtiti:

1. Neka bude kratak

2. Izbjegavajte žargon

4. Neka bude dopadljiv

3. Budite ushićeni, budite strastveni, budite entuzijastični, budite svoji i budite ponosni na vaša postignuća.

I konačni savjet –vježbajte. Vježbajte naglas, vježbajte napismeno, i provjerite ga sa prijateljima, onakvim prijateljima koji se ne plaše dati vam iskrene povratne informacije.