

The Elevator Pitch

Elevator Pitch : uspešne kratke predstavitve poslovne ideje potencialnemu investitorju.

Če imaš idejo za svoje podjetje, boš prej ali slej moral nekoga nagovoriti. Ne glede na to, komu boš predstavil svojo poslovno idejo, moraš biti to sposoben narediti na način, ki je preprost, zapomnljiv in prepričljiv. »Elevator Pitch« je jedrnat/zgoščen izurjen pregled tvoje poslovne ideje, podan na način, ki ga poslušalec lahko razume kot preprostega in zapomnljivega.

Kaj torej naredi odličen "elevator pitch"?

Prvo in najpomembnejše, kar si je pomembno zapomniti, je možnost povedati nekaj najpomembnejših stvari glede tvoje ideje oziroma produkta, da vidijo, zakaj je vredno investirati vate. Zakaj delaš, kar delaš in zakaj je to pomembno zate?

priložnost, da o svoji ideji, izdelku rečete nekaj najpomembnejših stvari, da vidite, zakaj se splača vlagati. Zakaj počnete to, kar počnete, in zakaj je to pomembno za vas ?

Da boš naredil, kar moraš, naredi dve ključni stvari:

- Identificiraj (ugotovi) potrebo - Prva stvar, o kateri moraš govoriti je, zakaj je tvoja ideja ali produkt potrebna? Kateri je problem, ki obstaja in za koga, ki bi ga tvoj produkt lahko rešil?
- Opredelite svojo edinstveno prodajno ponudbo - Z drugimi besedami, kaj vaš izdelek ali ideja edinstveno prinaša v težavo, ki jo imate?
Če lahko jasno izrazite ti dve stvari - težavo in kaj vaši izdelki ali ideja prinese k težavi - potem imate bistvo projekta.

In končno, če želite, da je »elevator pitch« čim boljši, morate upoštevati nekaj osnovnih pravil:

1. Bodite kratki in jedrnati
2. Izogibajte se žargonu
3. Bodite neposredni in jasni
4. Bodite navdušeni, bodite strastni, bodite takšni kot ste in bodite ponosni na svoje dosežke

In končni nasvet - vadite. Vadite glasno, vadite ga pisno in preverite s prijatelji, takimi, ki se ne bojijo posredovati povratnih informacij.