

All samverkan börjar med ett samtal

Elevator Pitch

Elevatorpitch skola

- Kortfattad
- Tydlig och enkel
- Visuellt språk
- Anpassad till målgrupp
- Har en krok
- Innehåller Varför
- Äkta



Dela in i 3 delar gör det enklare...

- 1. Jag jobbar för att/med att + kort beskrivning/utmålning*
- 2. Vad skapar det för positiv effekt? Fortsätt meningen på så sätt...*
- 3. Vad är det du gör? Jag hjälper våra kunder/medborgare...*

Roberts elevatorpitch guide

Vad är en (Elevator) hisspitch för något?

Ett kärnfullt svar på max 10s på frågan: **Vad jobbar du med?**

Uttrycket kommer i från att man ska hinna presentera sig och få kontakt med en intressant person som man stöter på tex i en hiss. Men den kan användas i alla sammanhang där man får frågan "Vad gör du?" En bra hisspitch ska presentera varför du gör det du gör och skapa nyfikenhet för fortsatt konversation och kontakt. Det är allt!

Vad bör en hisspitch innehålla?

En fungerande hisspitch bör besvara dessa tre frågor:

1. **Varför gör du?** Fokusera inte på de tjänster som ni erbjuder, utan på varför ni gör det som ni gör! Var så konkret som möjligt.
2. **Vem gör du det för?** Hur gör du? Vilka typer av kunder riktar ni er till?
3. **Vad gör du konkret och vilken nytta ger det dina kunder?** Hur hjälper dina tjänster kunden att må bra, spara tid, minska stressen, öka väl måendet etc?



Vad en hisspitch inte är:

Den ska inte vara ett mekaniskt säljsnack, utan ett tidseffektivt sätt för dig att få till en konversation med den andre personen som kan leda till något värdefullt för er båda.

- Du ska INTE presentera allt du kan eller gör!
- Du ska INTE få den andre att köpa något av dig!

En pitch ska förklara varför du gör det du gör, din övertygelse/ ditt kall. En person är mer intresserad av **varför** du gör något än vad du gör.

Du vill att den andre ska säga: "Jaha, hur gör du det?", eller "Det låter intressant". Får du ingen motfråga är det ett dåligt tecken...

Hur lång bör en hisspitch vara?

Ju kortare, desto bättre!

Många tror att den ska vara mellan 30 sekunder och upp till en minut. Det fungerar inte, det låter mekaniskt och får den andre att tröttna direkt. En hisspitch ska vara under 10 sekunder! Så var kortfattad och tänk på att alla direkt kommer att fundera över vilket värde din information har för just dem. (what's in it for me) skippa tjat om Bolaget...

Så, kort sagt: var personlig, kortfattad och kraftfull!



Din hisspitch

Skapa din pitch genom att dela in pitchen i tre delar som gör det enklare:

Inled starkt och intresseväckande "Varför"

1. **"Jag jobbar för att/ med att xxx för att jag brinner/drivs av/gillar + kort beskrivning/utmålning.**
2. Berätta "hur" det du gör hjälper din kund. **"Det hjälper min/a kund/er att" xxx + gärna något tydligt och intressant som också innehåller mjuka resultat...**
3. "Vad" är det du gör konkret och vad skapar det för positiv effekt? **"Det innebär att jag ansvarar för /löser /utvecklar/etc ...och på så sätt ..."**

Avslutningsvis: Vad är din uppmaning för vidare kontakt?

Skriv hela din färdiga pitch nedan:



Examen till fördrinken imorgon...

Passa på att träna!