

Grunden till nya relationer är alla dina möten. Du måste vilja våga möta nya och spännande individer som kan skapa mervärde för dig. Grunden till nya affärer är din förmåga att kunna presentera dig på ett bra och genomtänkt sätt. Du ska uppfattas som trovärdig med handlingskraft. För detta ändamål behöver du en elevator pitch - en kort presentation av dig som person och/eller ditt företagsprojekt på ca 10-30 sek.

### Elevator Pitch - the story

I de stora företagen i t ex New York, Los Angeles, Chicago och liknande, satt finansavdelningen högst upp i skysraporna. När någon driftig entreprenör ville lägga fram sitt förslag hade de enbart den tid på sig det tog att ta dem sin sin våning, ca 10-30 sek.

### Snabbt

Du ska hinna presentera dig under en hissresa och dessutom få motparten så intresserad att han vill träffas igen och veta mer om dig som entreprenör och din idé. Din pitch bör användas varje gång du får frågan "**vad gör du?**". En bra elevator pitch presenterar fördelarna i det du erbjuder, och öppnar för affärs-dialog och möjlig kontakt och kontrakt.

### Fundera på en fråga

Din pitch ska inte handla om dig i första hand, utan om hur du kan addera mervärde till den person du drar pitchen för, din kommande samarbetspartner.

### Besvara tre frågor

En pitch ska besvara tre frågor,

1. Vad gör du?
2. Vem gör du det för?
3. Vilken nytta/mervärde genereras för din kund?

#### 1. Vad gör du?

Fundera på hur dina kunder använder det du gör. Var så konkret som möjligt . Fokusera inte på de produkter/tjänster som du säljer.

#### 2. Vem gör du det för?

Vilka typer av kunder riktar du dig till?

#### 3. Vilken nytta genereras för din kund?

Hur hjälper dina produkter/tjänster kunden att tjäna pengar, spara tid, minska stressen, öka produktiviteten etc?

### Köpsignal

Du ska få lyssnaren att säga, "Jaha, hur gör du det?", eller "Det låter intressant".

Då har du ett guldläge att få den andra personen att berätta mera om sig själv och lyssna på din beskrivning av hur du kan hjälpa honom/henne att skapa mervärde.

## Teknik

Du bygger alltid upp en presentation eller pitch efter samma struktur,

- ▶ Inledning - attention, vill lyssna på dig
- ▶ Avhandling - max tre argument
- ▶ Avslutning - attention, ska komma ihåg dig

## Spana in ..

<http://www.youtube.com/watch?v=Tq0tan49rmc>

<http://www.youtube.com/watch?v=KMFFZ0lj41I&feature=related>

<http://www.youtube.com/watch?v=7CkzKMdEeQ4&feature=related>

## Du ska inte ..

- ▶ Presentera allt du kan eller gör.
- ▶ Få den andre att köpa något av dig.
- ▶ Fråga om de använder sådana produkter som du säljer.
- ▶ Fråga vem de köper av.

Börja i tid. Träna på många polare, kollegor, mamma och pappa. Analysera, korrigerar, skriv om, träna igen osv. Du ska vara väldigt bekväm i din pitch. Den ska inte upplevas som intränad när någon hör den. Have fun ..

“En grym pitch tar tid att nöta in,  
less is moore”

- Just Saying