Elevator pitch. Советы.

По материалам выступления Ivar Jonsson
(исполнительный директор Klak Innovation
Center) на конференции Global Startup Workshop
2010

Зачем делать Elevator pitch?

1. Информировать
2. Заинтересовать
3. Получить отзыв
4. Получить инвестиции

Для кого делать Elevator pitch?

1. Инвестор
2. Партнер
3. Семья и друзья

Структура Elevator pitch

1. Начало – привлечь внимание
2. Конец – донести главную идею
3. Середина – собственно содержание

Начало Elevator pitch

Чем привлечь внимание?

1. Проблема
2. Деньги
3. Рынок
4. Технология
5. История
6. Вопрос

Конец Elevator pitch

Повторить ключевую идею,
то, что должен запомнить слушатель

Содержание Elevator pitch

1. Проблема
2. Решение
3. Перспектива
4. Бизнес-модель
5. Отличительная черта / value proposition
6. Стратегия выхода на рынок
7. Конкуренция / конкурентное преимущество
8. История / надежные и вовлеченные люди
9. Команда
10. Планы

Стиль. Кто?

- Каждый в команде должен уметь делать Elevator pitch, но выбирайте лучшего
- Человек и идея должны соответствовать друг другу (Match between the presenter and the idea)

Стиль. Как?

1. Надежность и доверие
2. Энтузиазм и пыл (passion)
3. Харизма
4. Профессионализм

Стиль. Когда?

Не пропусти подходящий момент

Сделай Elevator pitch интересным

1. Новизна
2. Сюрприз
3. Тренды
4. Что если
5. Combinations / connection
(Ассоциации?)
6. Провокация

Как еще улучшить elevator pitch?

1. Репетировать, репетировать и репетировать!
2. Попробуй рассказать идею в 10 словах
3. Попроси кого-нибудь задавать тебе все время вопрос «Ну и что?»»