

# **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?»»