



# Искусство короткой презентации Elevator Pitch

пособие для  
ПРОДАВЦОВ ИДЕЙ

by **Andreas Roettl**  
andreas@startvienna.at  
[www.startvienna.at](http://www.startvienna.at)

# вопрос

ты можешь продать свою идею за 120 секунд?

Aaaaaahhhhhh



**KAK**

**УСПЕШНО**

**ПРОДАТЬ**

**СВОЮ ИДЕЮ**

# На стартап турнире





**ЗАИНТЕРЕСОВА**

**Н?**

ДА

Что такое

elevator

pitch?

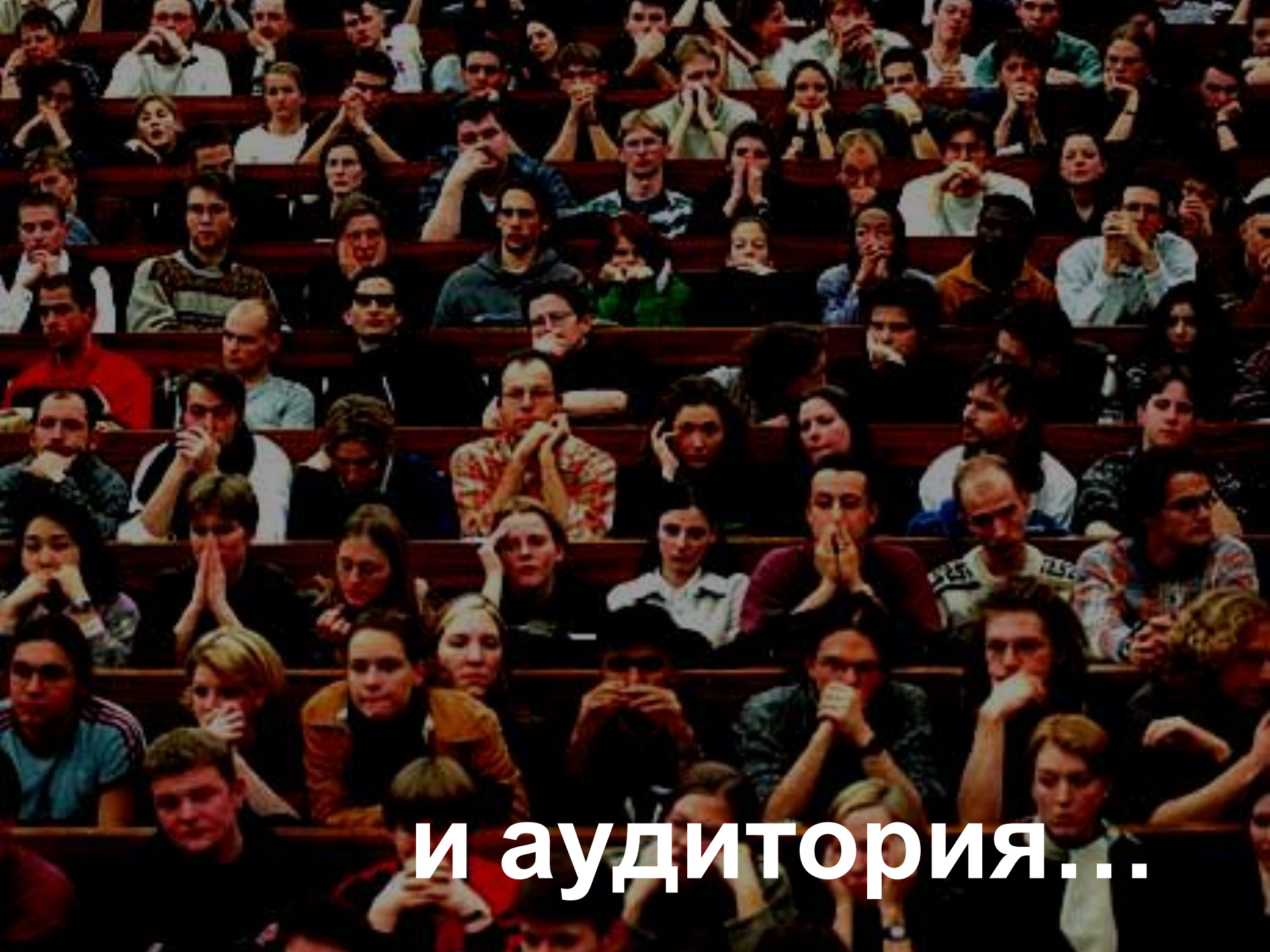


**ТВОЯ**

сцена

...





**и аудитория...**

**которую надо  
зажечь...**



**З** правил  
**а**



**120 секунд (2 минуты)**



**НИКАКОГО**



**media**

# 3 КЛЮЧЕВЫХ МОМЕНТА И ВАШЕ ИМЯ

**что**  
**б**

**описат**  
**ь**

**идею**

# пример

...



# НЕВОЗМОЖНО?



HE

T



**РЕШЕНИЕ**

# 7 ПОЛЕЗНЫХ ПОДСКАЗ

ОК

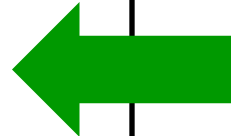


# Структура вашей речи

вступление

проблемы\задачи

видения



идея

решения

требования

бл

еще не

ключевые с

предпосылки



**По одному  
предложению  
каждое...**



**HELLO**  
my name is

**Расскажите  
о себе**

**И..**

**...ваших знаниях и умениях**





**СЗАПЛАВЬТЕ СВОЮ ИДЕЮ**



потом **ЗАХВАТИТЕ В** **ВНИМАНИЕ И ИНТЕРЕС**

поэтому вы должны знать: **кто**

**ваша аудитория** и какие  
конкретные интересы и  
возможности у них есть?

# начинайте с чего-то цепляющего

Риторического вопроса,

**картинки**, истории,

**примера из жизни**

или любой другой

**захватывающей** информации.



**обрисуйте свою идею**

эффективный elevator  
pitch **ясный, красочный**  
и **реалистичный.**





**используйте образные выражения,**  
сравнения и примеры для установления  
тесного контакта с вашей аудиторией.



# Опишите проблему/задачу

Которую собираетесь  
решить



# ОПИШИТЕ ВАШЕ ВИДЕНИЕ

эффективный elevator

pitch **описывает**

решение

Через перечисление

**выгод для**

**покупателя.**



**будьте ОТЛИЧНЫМ**



**Что делает ваше решение  
уникальным?**

# ДЕЙСТВИЯ

**Что необходимо** для старта проекта:

каких **людей** ты ищешь?

какие **навыки** они должны иметь?

какие **технологии** собираешься  
использовать?



**мотивируй своих потенциальных  
партнеров по команде:**

дай понять что это уникальный шанс  
присоединиться к потрясающей идее.



**ПОМНИ:**

каждый startup требует как минимум  
**разработчик**  
**а,**



**ПОМНИ:**

каждый startup требует как минимум  
**разработчик дизайнер**

**а,**

**а,**





**ПОМНИ:**

каждый startup требует как минимум  
**разработчик дизайнер маркетолог**

**а, а, а,**



## ПОМНИ:

каждый startup требует как минимум  
**разработчик дизайнер маркетолог**  
**системного админа** а,

и



## ПОМНИ:

каждый startup требует как минимум  
**разработчик дизайнер маркетолог**  
**системного администратора**

И



**ЧТО ЕЩЕ...**



# УПРАВЛЯЙ ВРЕМЕНЕМ

у тебя **120 секунд**



мы рекомендуем...



вступление

15сек

вступление

15сек

Проблема/задача

45сек



вступление

15сек

проблема/задача

45сек

видение/решение

45сек

вступление

15сек

проблема/задача

45сек

видение/решение

45сек

требования

15сек

**СДЕЛАЙ  
СВОЮ ИДЕЮ  
ДОСТУПНОЙ К ПОНИМАНИЮ**



«НЕ СТОИТ ПЫТАТЬСЯ ЗАКЛЮЧИТЬ СДЕЛКУ ЕСЛИ  
**аудитория не понимает** О ЧЕМ ВЫ  
ГОВОРИТЕ И ПОЧЕМУ ИМ НУЖНО ЭТИМ  
ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ»

„there is no point in trying to close the deal if  
the **audience doesn't understand** what you  
are talking about and why they should care.“

**Chris O'Leary**

# будь краток

эффективный elevator pitch содержит **как можно меньше слов** и не уходит сильно в детали.



«**ВЫ** несомненно любите, очарованы и страстно относитесь к своему делу и **можете говорить о нем часами**, другие люди не такие как вы.»

„while **you** no doubt love, are fascinated by, and are passionate about what you are doing and **could spend hours talking about it**, most people aren't like you. ”

**Chris O'Leary**

ваша презентация должна быть **простой**  
**и понятной**, это вернее чем наполнение


...

**УМНОСТЯМИ**

*аббревиатурами*

**Завлекающими словами**





эффективный elevator pitch  
**должен понять даже  
твой дедушка.**



о сообщение  
а история.

ьте  
следовательны



# ВНЕШНИЙ ВИД

**оденьтесь как обычно** и  
чувствуйте себя комфортно



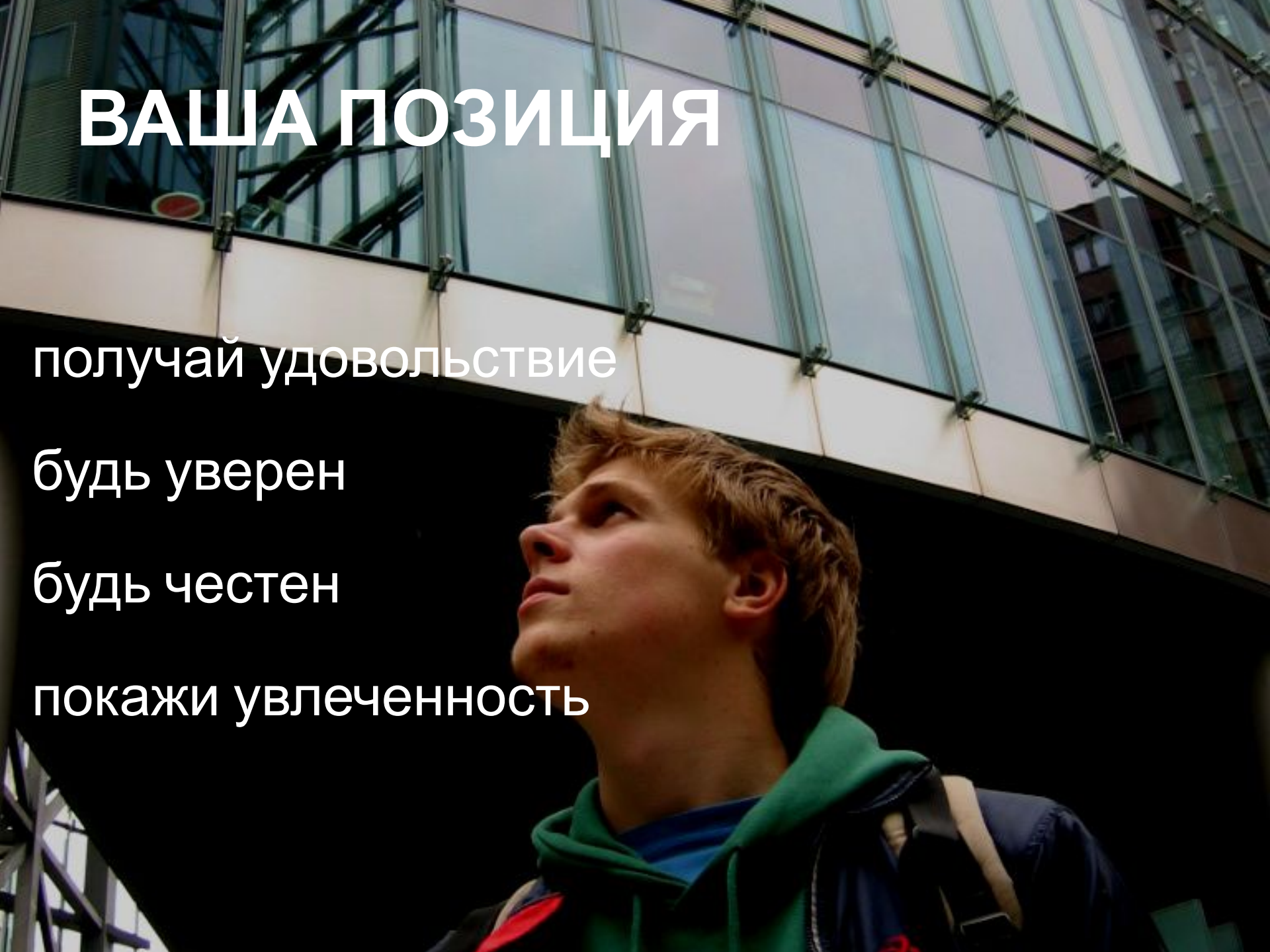
# ВАША ПОЗИЦИЯ

получай удовольствие

будь уверен

будь честен

покажи увлеченность



**ПРИМЕ**

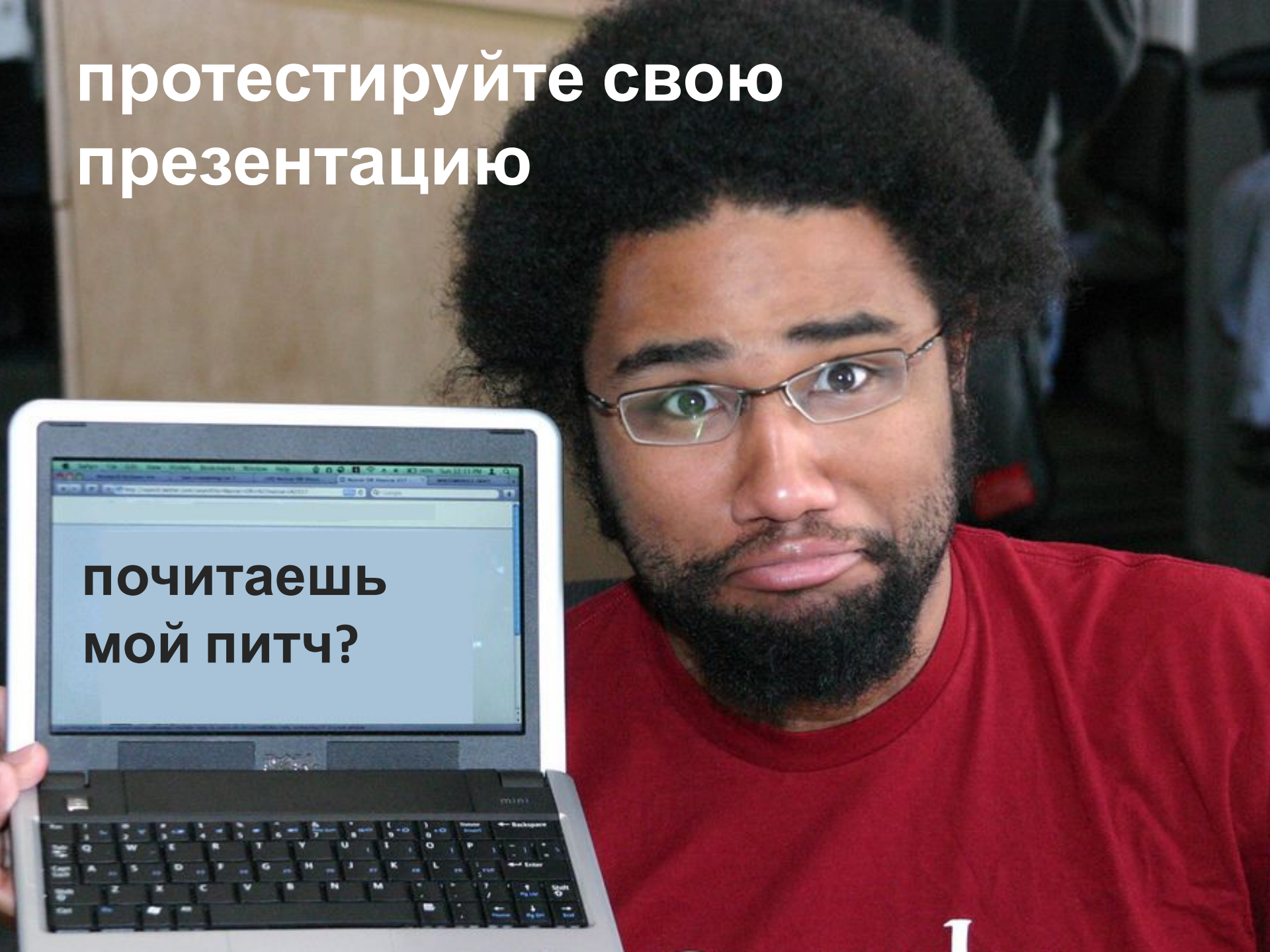
**Р**

**Посмотри видео** нескольких примеров  
elevator pitches

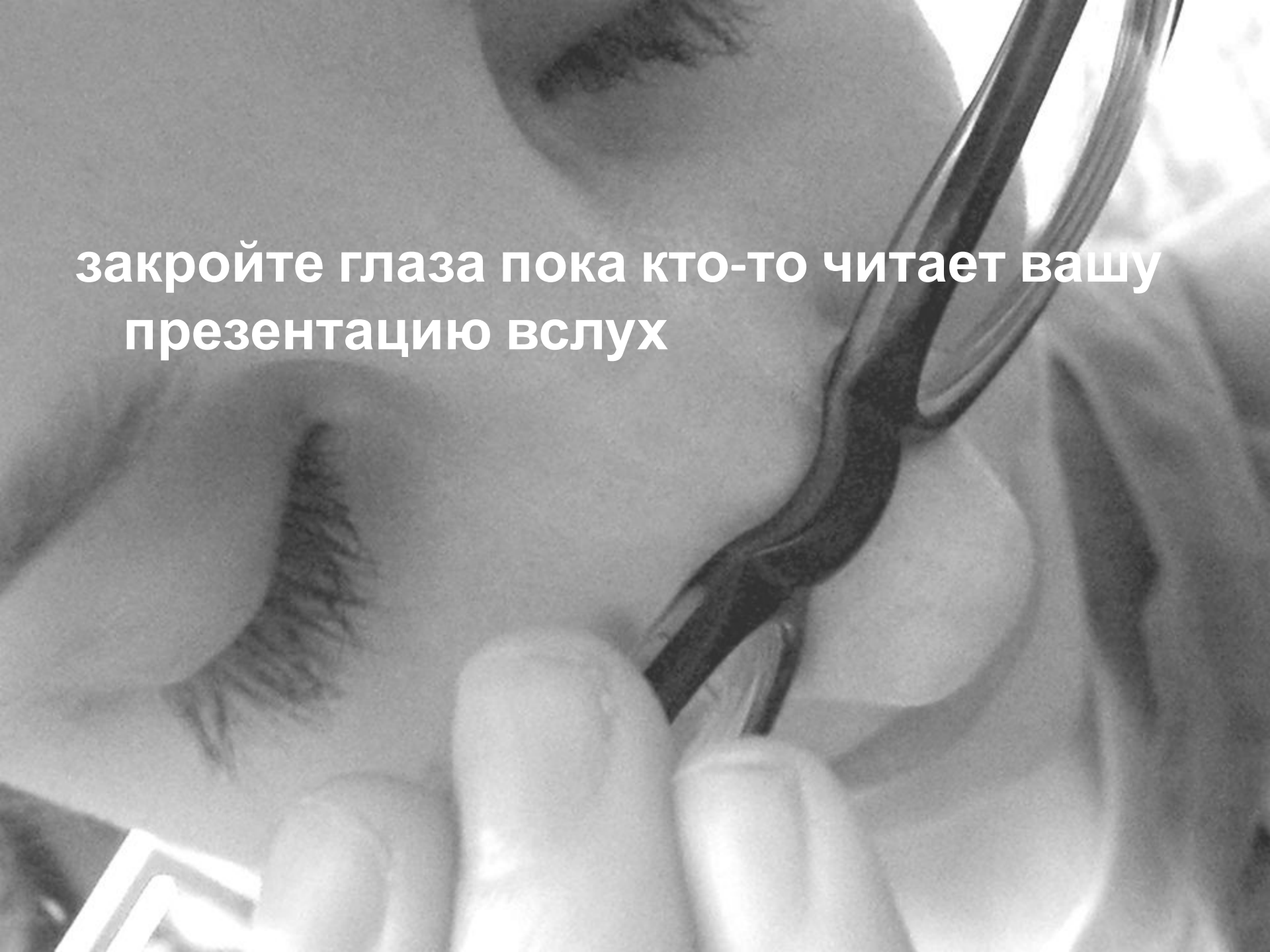
ВОТ ОДИН ИЗ:



**протестируйте свою  
презентацию**

A man with a large afro, glasses, and a beard is looking directly at the camera with a slightly concerned or questioning expression. He is wearing a red t-shirt. In the foreground, he is holding a silver laptop. The laptop screen displays a web browser with a light blue background and the text 'почитаешь мой питч?' (Do you read my pitch?).

**почитаешь  
мой питч?**



**закройте глаза пока кто-то читает вашу презентацию вслух**

**что почувствовал?  
что представлял себе?  
где споткнулся?**



**мне  
понравило  
сь**



# вопрос

теперь ты можешь продать свою идею за  
120 секунд?



**EASY  
EASY  
EASY**

# ВОПРОСЫ?

пишите на : [andreas@startvienna.at](mailto:andreas@startvienna.at) автор (en)  
или на [alexey.fadeev@gmail.com](mailto:alexey.fadeev@gmail.com) локализация  
(рус)



эту презентацию можно  
использовать при условии  
соблюдения Creative Commons  
Attribution 3.0, т.е. не изменять и  
ставить ссылку на первоисточник

These slides are available under  
Creative Commons Attribution 3.0

