



Искусство короткой презентации Elevator Pitch

пособие для
ПРОДАВЦОВ ИДЕЙ

by **Andreas Roettl**
andreas@startvienna.at
www.startvienna.at

вопрос

ты можешь продать свою идею за 120 секунд?

Aaaaaahhhhhh



KAK

УСПЕШНО

ПРОДАТЬ

СВОЮ ИДЕЮ

На стартап турнире



ЗАИНТЕРЕСОВА

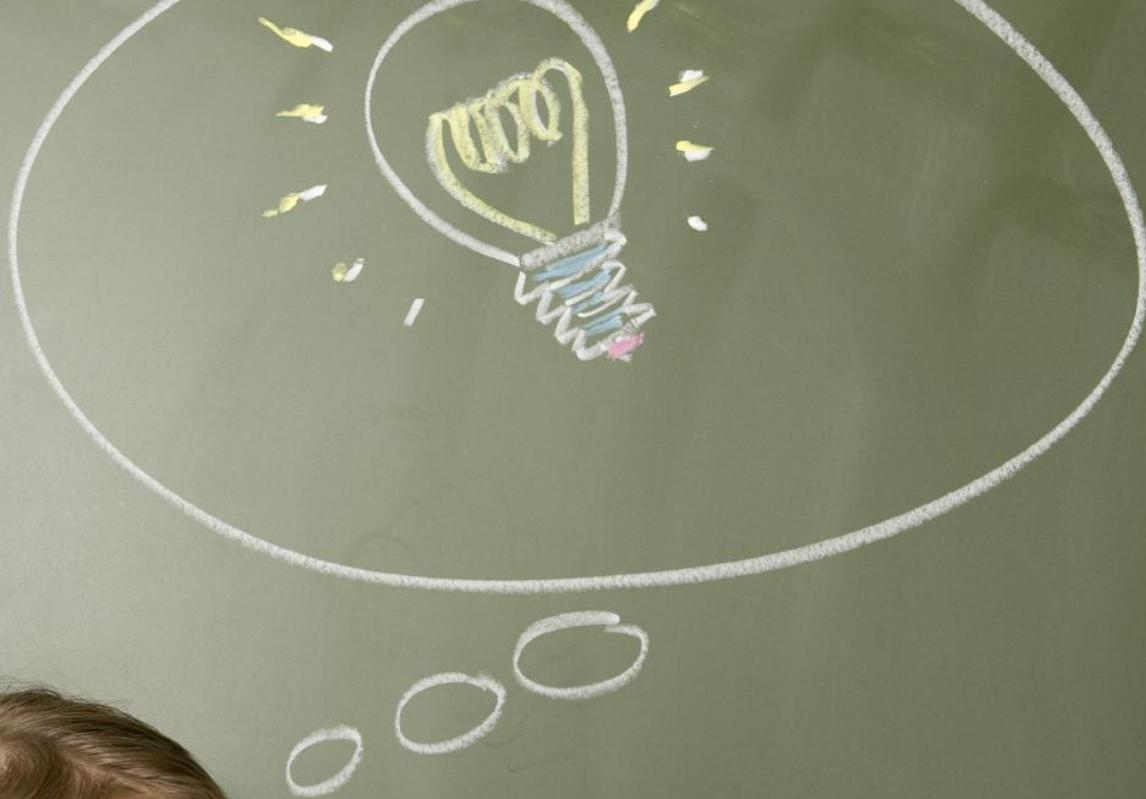
Н?

ДА

Что такое

elevator

pitch?

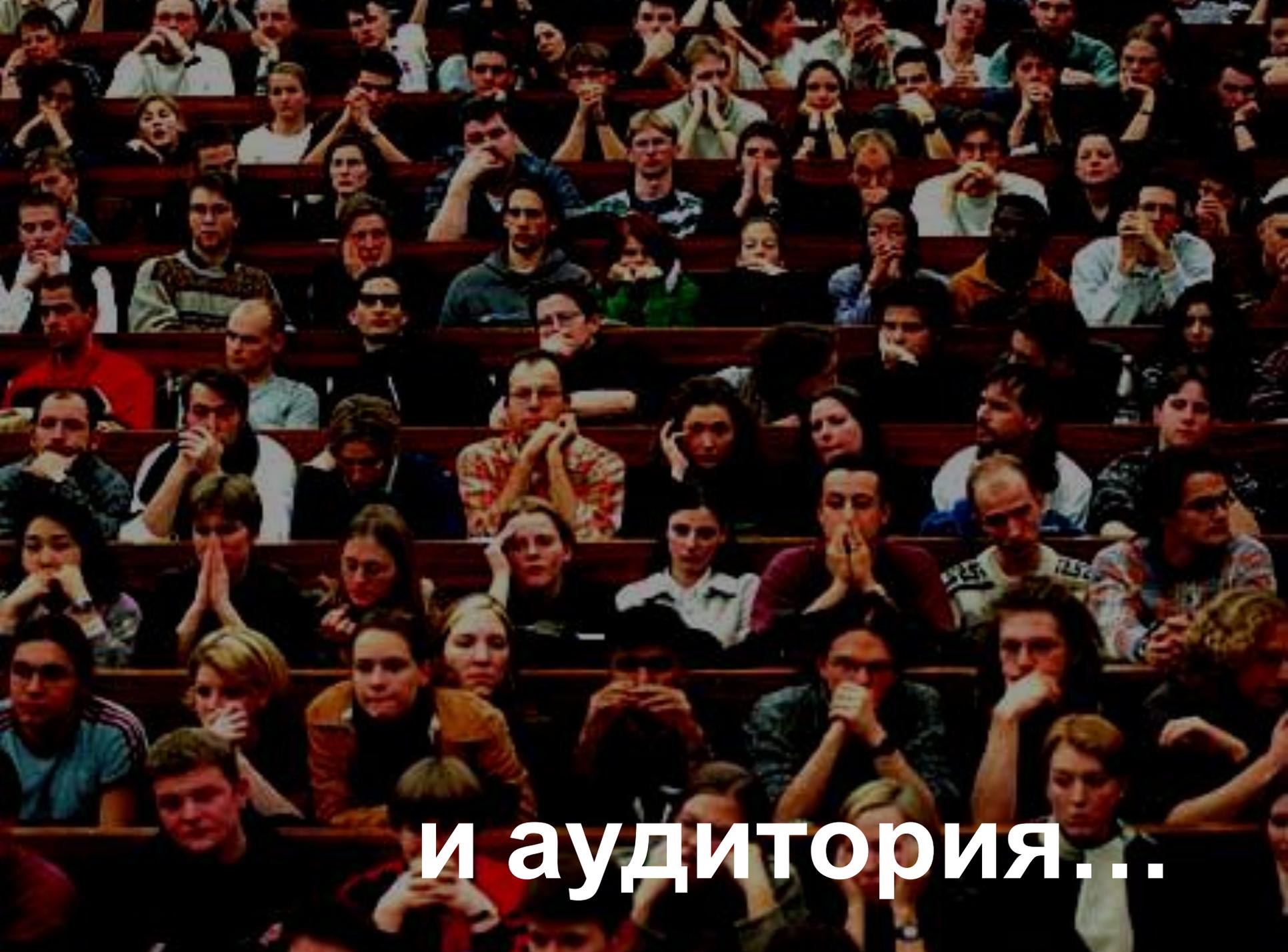


ТВОЯ

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

...

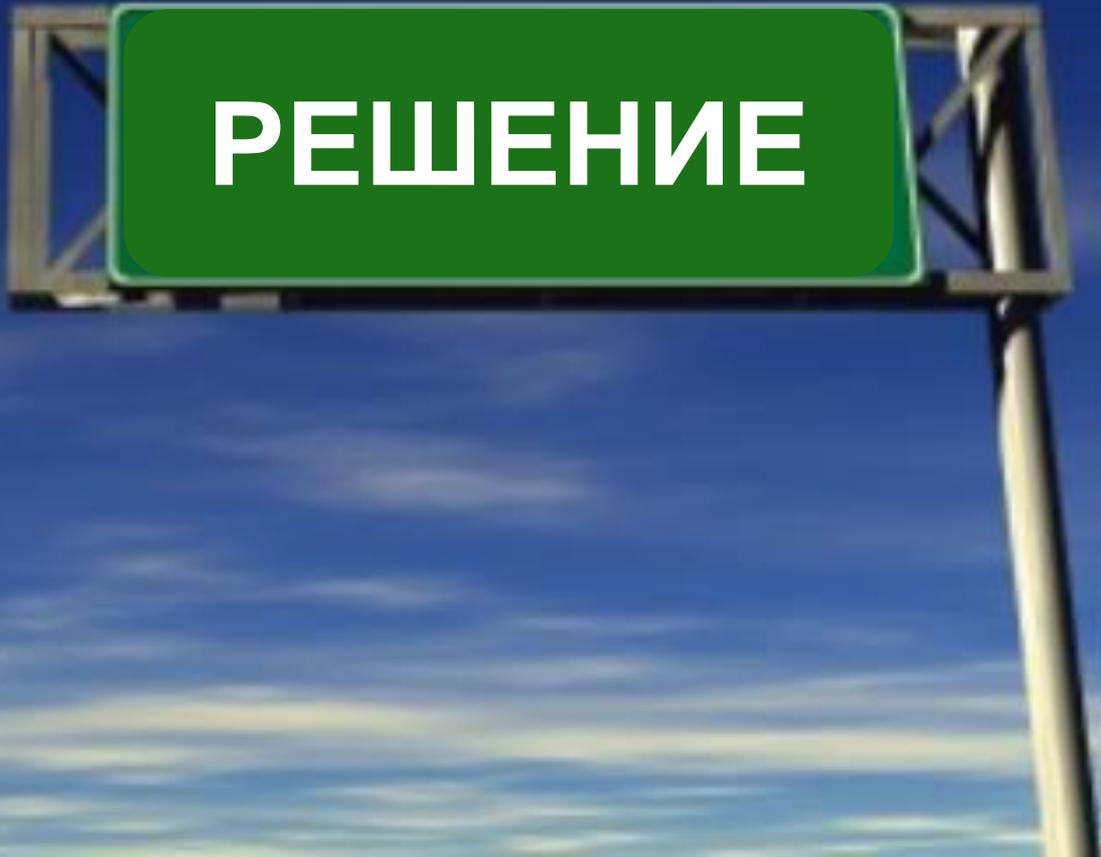


НЕВОЗМОЖНО?



HE

T



РЕШЕНИЕ

7 ПОЛЕЗНЫХ ПОДСКАЗ

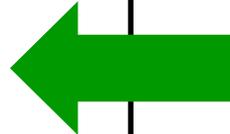
ОК

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.**

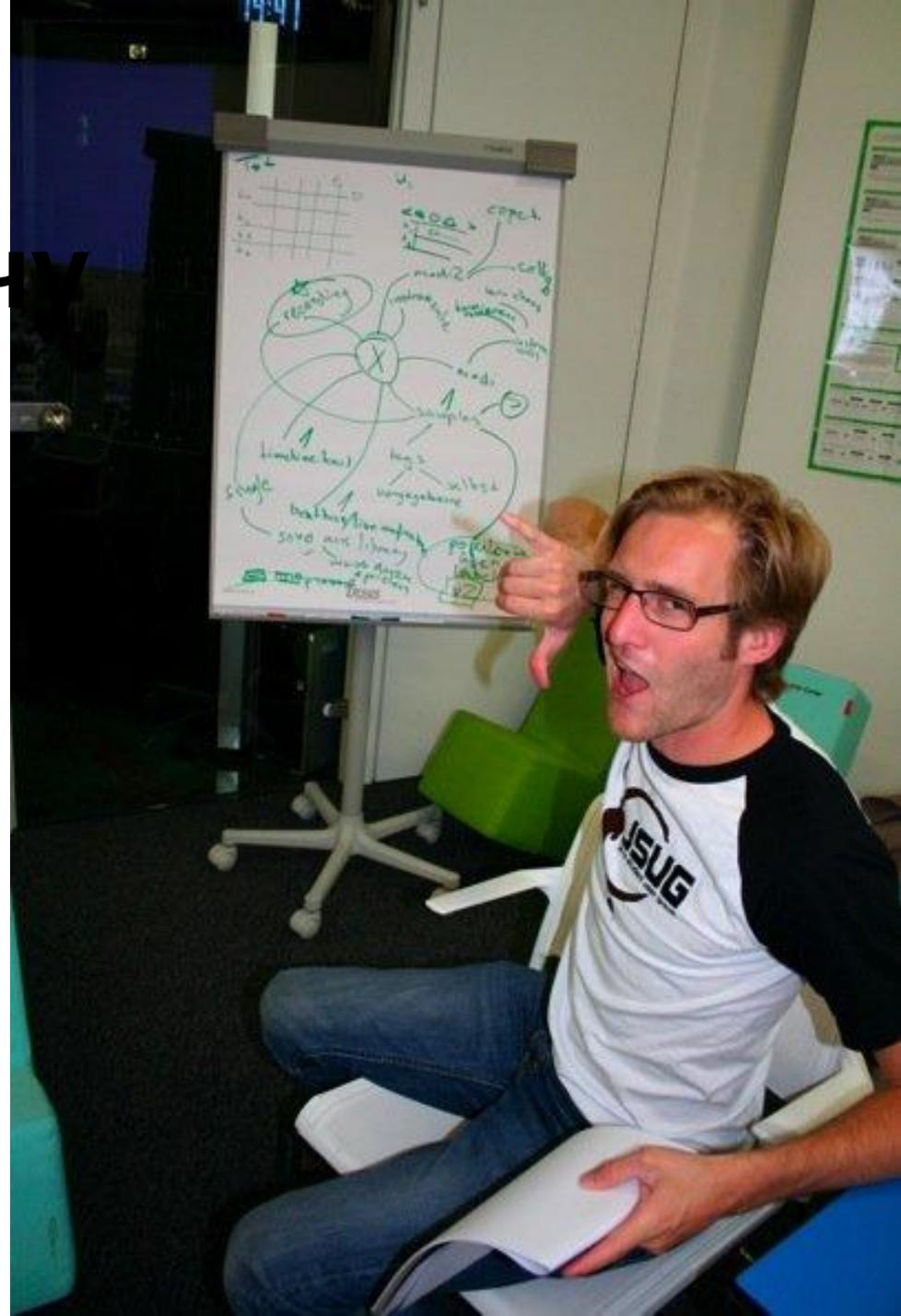


используйте образные выражения,
сравнения и примеры для установления
тесного контакта с вашей аудиторией.



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



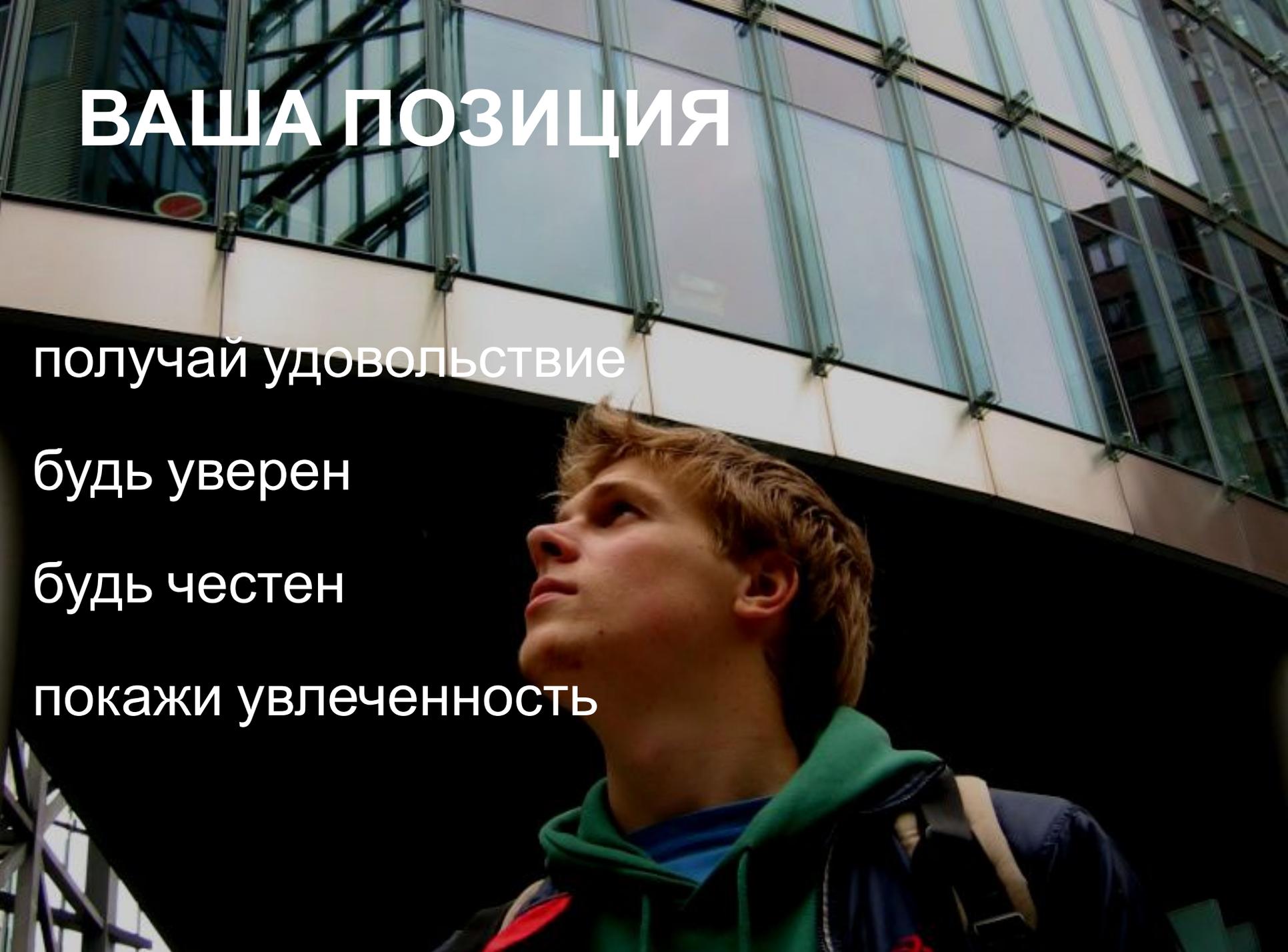
ВАША ПОЗИЦИЯ

получай удовольствие

будь уверен

будь честен

покажи увлеченность

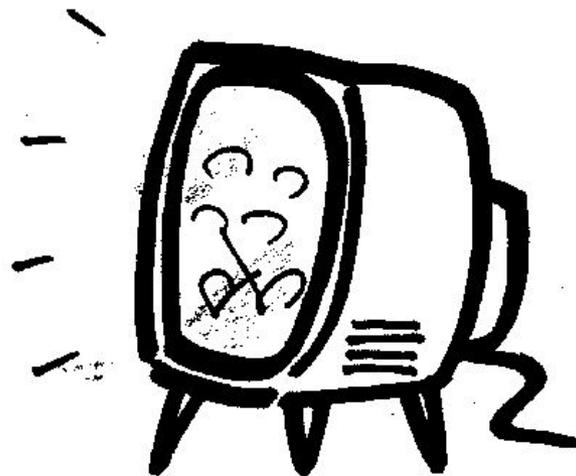


ПРИМЕ

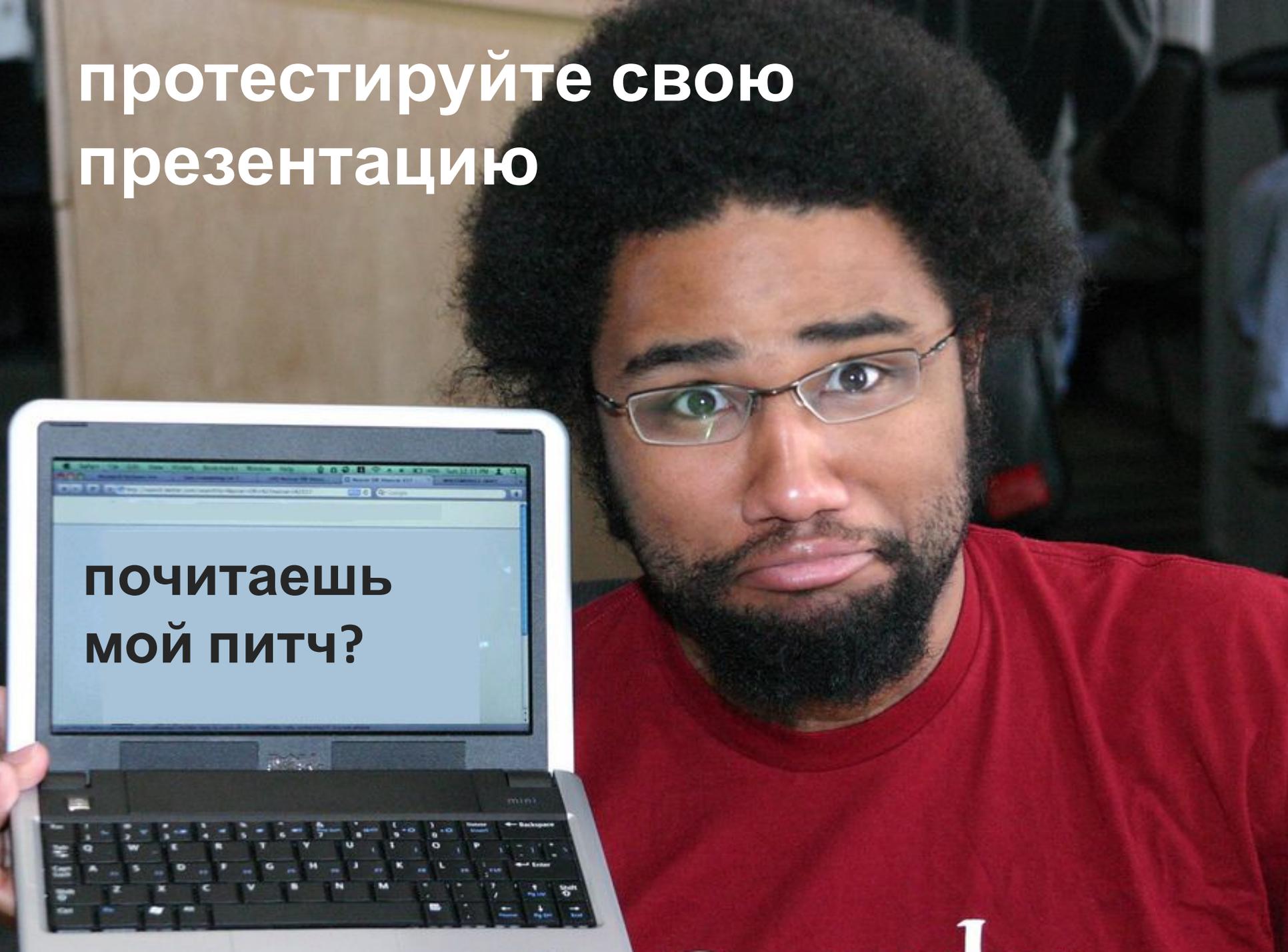
Р

Посмотри видео нескольких примеров
elevator pitches

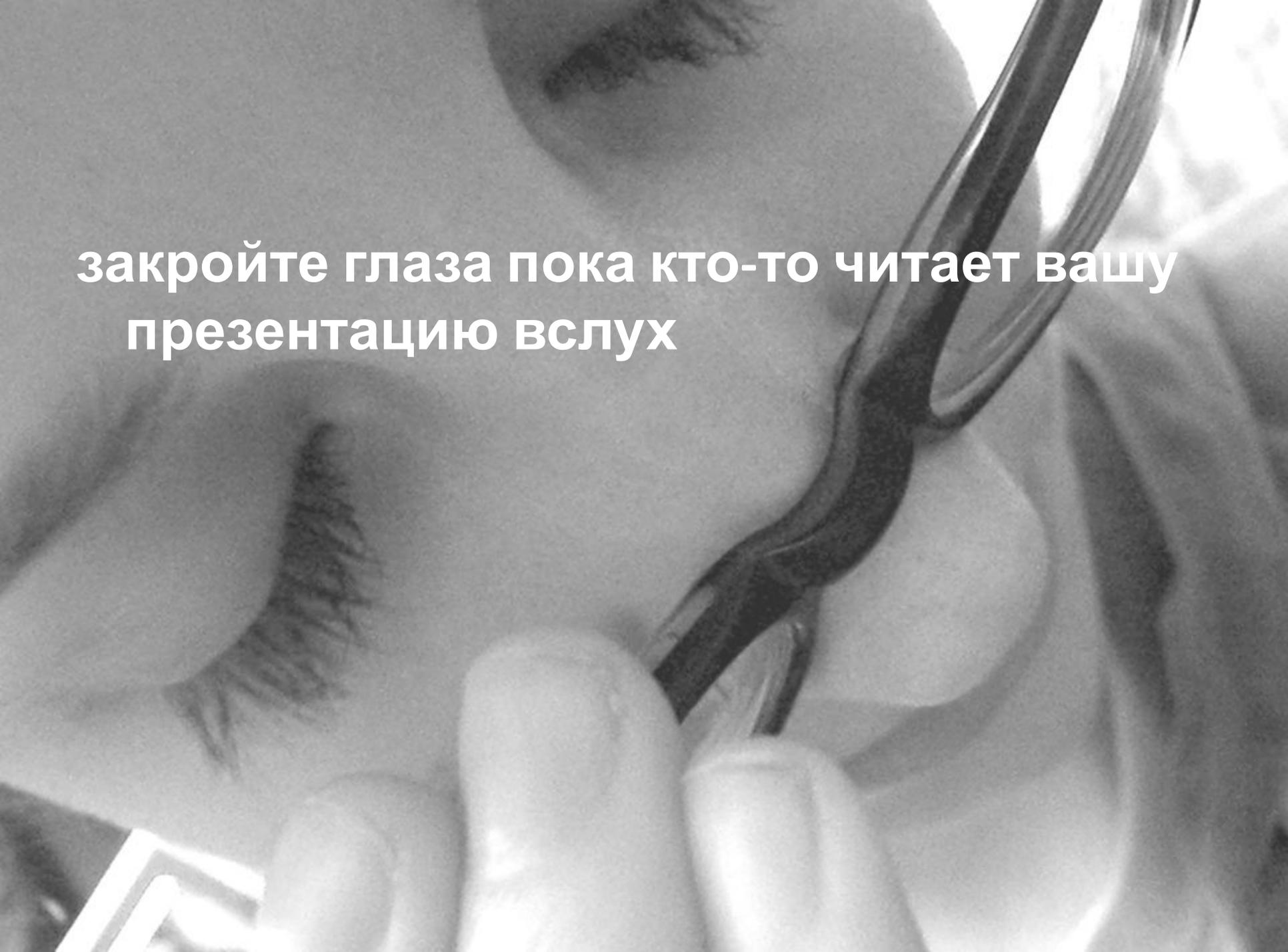
ВОТ ОДИН ИЗ:



**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 автор (en)
или на 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

