



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
РАЗВИТИЕ НА
ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

Обучение за стартиращи предприемачи

*Тема: Разработване на „асансьорно представяне“
(elevator pitch).*

ПРОЕКТ BG05M9OP001- 4.001- 0013 „ИКТ в полза на стартиращи предприемачи“

Бенефициент: Български икономически форум

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Elevator pitch - „Асансьорно представяне“ – значение и легенди

1. Elevator pitch - „асансьорно представяне“ или или „асансьорна реч“

- топка изстреляна право в целта
- интригуващо представяне, изказано точно и ясно не повече от 30 – 120 сек.
- най-краткото описание на твоята идея за нова компания или нов продукт
- първото ти представяне
- обяснява за КОГО е продуктът, КАК работи продуктът, ЗАЩО клиентът се нуждае от него и КАКВО да направи за да го получи.



2. Легендите:

- Холивудската градска легенда
- Легендата за асансьора на Елиша Отис (Elisha Otis)





ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
РАЗВИТИЕ НА
ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

***Имате само един шанс да
направите***

ПЪРВО ВПЕЧАТЛЕНИЕ!

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“



За какво ти е Elevator Pitch?

- ✓ Elevator Pitch отдавна не е само за ползване в асансьори;
- ✓ Elevator Pitch не е само за изпълнителни директори или собственици на фирми, които представят компаниите си;
- ✓ Elevator Pitch е за всеки, който иска да разкаже история, да направи впечатление или да продаде своя продукт колкото се може по-бързо;
- ✓ Elevator Pitch е ефективен инструмент за networking събития (събития за установяване на бизнес контакти).



Elevator Pitch и предприемача. Кога ще ти потрябва?

- ✓ **На организирана среща с клиент:** в офиса; на щанда на панаира; в твоя магазин, на сергията на пазара ...;
- ✓ **Случайна среща:** в салона на летището; по време на кафе-паузата на някое събитие; и да, разбира се!; в асансьора на някоя бизнес сграда;
- ✓ **Среща с потенциални партньори:** искаш да убедиш твои приятели или бизнес-познати да се включат в твоя нов бизнес; с доставчици за да ти предоставят по-добри условия; търсиш подкрепа на партньор за достъп до канали за разпространение;
- ✓ **Презентация пред инвеститори:** не започвай направо с Power Point;
- ✓ **Търсиш кредит:** Първото нещо, което всеки добър банкер ще прочете от твоя Бизнес план е твоят Elevator Pitch;
- ✓ **Твоят интернет сайт** е мястото за първа среща с твоите он-лайн клиенти.

Законите на „асансьорното представяне“

- Идеалният Elevator Pitch ИЗИСКВА ВРЕМЕ
- Много съвети и помагала в Интернет

Четирите закона на Elevator Pitch:

Първи закон: *Бъди кратък!* – повечето хора бързо се разсейват.

„Ако не си способен да опишеш на гърба на визитна картичка основната идея за твоята компания, значи не разбираш истински с какво се занимаваш... И ако ти не разбираш, как очакваш другите да го разберат?“ - Neil Patel

Важно: Кратко не означава бързо! Не говори бързо!





Законите на „асансьорното представяне“

Втори закон: *Бъди разбираем!* – не обърквай слушателя – ще го загубиш.

- Технологичните или сложни идеи? – раздоби ги до лесни и прости изречения.
- Използвай аналогии или сравнения
- Използвай ежедневния език, на който говори твоя слушател.

Трети закон: *Събуди алчността* (желанието)

- Инвеститорите искат да правят пари? – покажи как твоята идея ще донесе пари.
- Клиентите имат проблем? – покажи им как твой продукт го решава.
- Не създавай илюзии, не лъжи!

Четвърти закон: *Бъди убедителен!* – на края, слушателят не трябва да се съмнява.

- Бъди компетентен и заслужаващ доверие.
- Бъди уверен, но не самонадеян или арогантен!

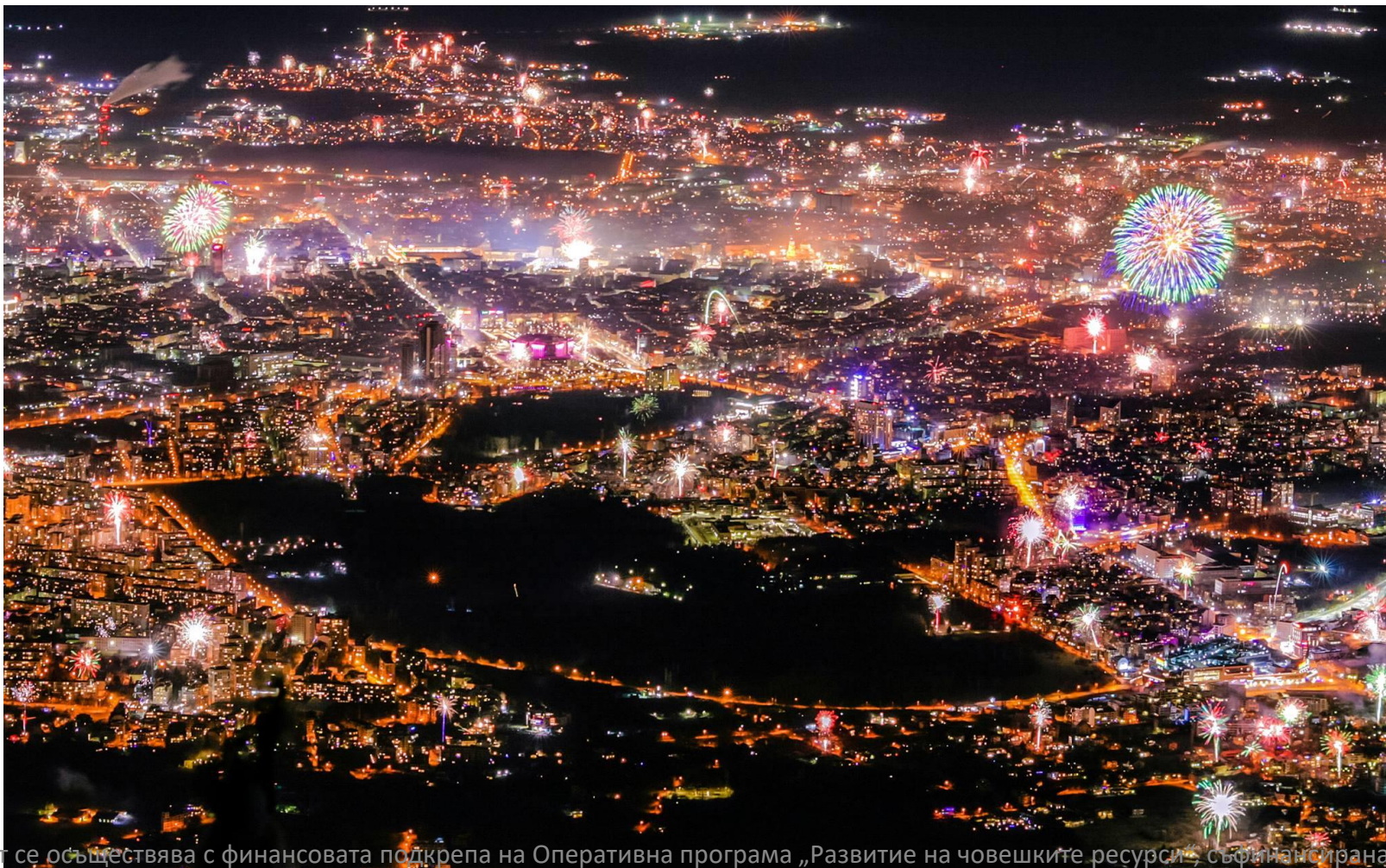


ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД

Как да създадеш Elevator Pitch?



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
РАЗВИТИЕ НА
ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ



Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Как да създадеш Elevator Pitch?

✓ **Използвай метода AIDA** – или на кратко казано:

Предизвикай внимание (Attention/Attract). Предизвикай интерес (Interest).

Предизвикай желание (Desire). Отправи поканата за действие (Call to Action).

✓ **Създай историята** - напиши всичко за твоя бизнес или продукт на лист хартия.

- Отдели време – предвиди около час и половина.
- Изключи всичко странично – разбира се: **ИЗКЛЮЧИ СИ ТЕЛЕФОНА!**
- Не слушай вътрешния ти критичен глас – просто се отпусни и пиши без редакция.
- Разкажи история – всяка интересна история съдържа конфликтни моменти.
- Напиши колкото се може повече – после ще съкръщаваш и редактираш
- Първа чернова - около 1000 думи.

✓ **Отдалечи се** – Черновата е готова? – спри за ден или два ...

Затвори лаптопа и излез! Разходи се, тичай, тренирай любимия си спорт или карай някъде на далече! Нека твоят мозък да работи подсъзнателно.



Как да създадеш Elevator Pitch?

✓ **Разработи „кукичката“ (the hook)** – измисли как да грабнеш вниманието на публиката.

- Започни да редактираш и скъсяваш черновата и да мислиш за „кукичката“
- Кукичката е началото на Elevator Pitch - дълга около 15 секунди.
- Кукичката започва със „страхотно“ първо изречение като:
 - „Представете си, че ...“
 - „А какво ще кажете ако ...“
 - „Някога искали (желали) ли сте да ...“
 - „Мислили ли сте че ... „ или „Задайте си един въпрос:“
- Кукичка има две страни :
 - елементи на любопитство, загадка, мистерия, напрежение от неизвестното
 - обещание за разгадаване на тази „мистерия“.

Пример: „Представете си, че не само имаме ваксина за малария, но и евтин начин да я доставим за един ден до всеки по света.“



Как да създадеш Elevator Pitch?

- ✓ **Обясни от къде и как ще дойде печалбата (ползата)** – на този етап може и да си спечелил вниманието на инвеститора(клиента), но най-вероятно не си спечелил все още портфейла му.
 - Вкарай в представянето най-важното от USP (*Unique Selling Proposition*)
 - Покажи как твоето предложение (продукт) ще донесе пари или ползи.
- ✓ **Създай чувство за неотложност (спешност)** – перфектният Elevator Pitch създава чувството за неотложност (спешност). Трябва да убедиш инвеститора или клиента, че часовникът тиктака.
- ✓ **Отпрати ясна покана за действие**

Как да създадеш Elevator Pitch?

✓ **Репетирай и практикувай** - Трябва да станеш добър актьор. Ето някои идеи как:

- Направи си запис – изслушай го няколко пъти
- Направи представяне пред приятели
- Репетирай пред огледалото
- Потърси професионалист

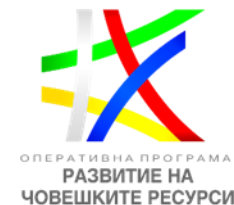


✓ **Бъди готов да отговаряш на въпроси** – знай детайлите извън представянето

Различни шаблони и примери за Elevator Pitch

✓ **Опростената схема на Харвард-МИТ (Harward-MIT):** Elevator Pitch да е в рамките на 75 думи и да е структуриран като един параграф от 5 изречения, които отговарят на следните въпроси:

1. **Какъв е проблемът?**
2. **Какво е решението на този проблем?**
3. **Кой си ти и защо точно ти си този, който ще разреши проблема?**
4. **Какво е твоето „предложение за стойност“ (value proposition)?**
5. **Каква е поканата за действие?**



Различни шаблони и примери за Elevator Pitch

✓ **Петте последователни стъпки за убеждаване на Алън Монро** - „мотивирана последователност“ - следват се обичайните процеси на човешкото мислене, за да бъде мотивирана аудиторията да отговори положително на целите на оратора:

- 1. Внимание:** *„Хей! Чуй ме – ти имаш ПРОБЛЕМ!“*
- 2. Необходимост:** *„Нека ти ОБЯСНЯ проблема!“*
- 3. Удовлетворение:** *„Но аз имам РЕШЕНИЕ!“*
- 4. Визуализация:** *„Ако ПРИЛОЖИМ моето решение, ето какво ще се случи - ...“
или „Ако НЕ ПРИЛОЖИМ моето решение, ето какво ще се случи ...“*
- 5. Действие:** *„Ти можеш да ми помогнеш по ето този начин Ще ми помогнеш ли?“*

Забавни и странни изобретения ...



Инстанта пръскачка за лимонов сок

Защо ти е да купуваш лимонов сок в бутилка, когато бутилката може да бъде заменена от истински лимон? Подправи салатата или придай аромат на напитката си директно от свежия плод.



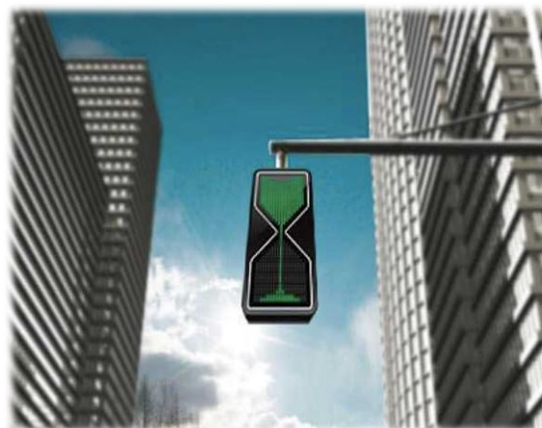
Слушалки с цип

Никога не се заплитат!



Раница с качулка

Тази раница ти предлага функционална качулка, която лесно можеш да използваш в случай, че времето се развали или просто искаш да се изолираш замалко от околните.



Светофар с вид на пясъчен часовник

Концептуалните светофари с вид на пясъчен часовник могат да ти дадат визуална представа колко точно трябва да чакаш в трафика.

Последни съвети

- ✓ **Смел нов подход, ориентиран към човека, който радикално променя начина, по който изследваме намираме решенията, за да погледнем с нов поглед към света около нас.**
- ✓ **Започва с намерение, желание, нужда или копнеж към по-добра ситуация.**
- ✓ **Линейният подход вече не може да се справи с новите комплексни и чувствителни потребности на съвременното общество.**
- ✓ **Мултидисциплинарен подход за решаване на проблеми, при които се сблъскват множество привидно противоречиви сфери: бизнеса и обществото, логиката и емоцията, рационалното и творческото, човешките потребности и икономическите изисквания, системите и индивидите и т.н.**





ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД

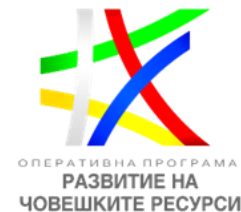


***“Най-добрият начин да
предскажете бъдещето е
да го създадете.”***

Питър Дракър



Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“



Благодаря за вниманието!

Георги Табаков

Председател

Български икономически форум

g.tabalov@biforum.org



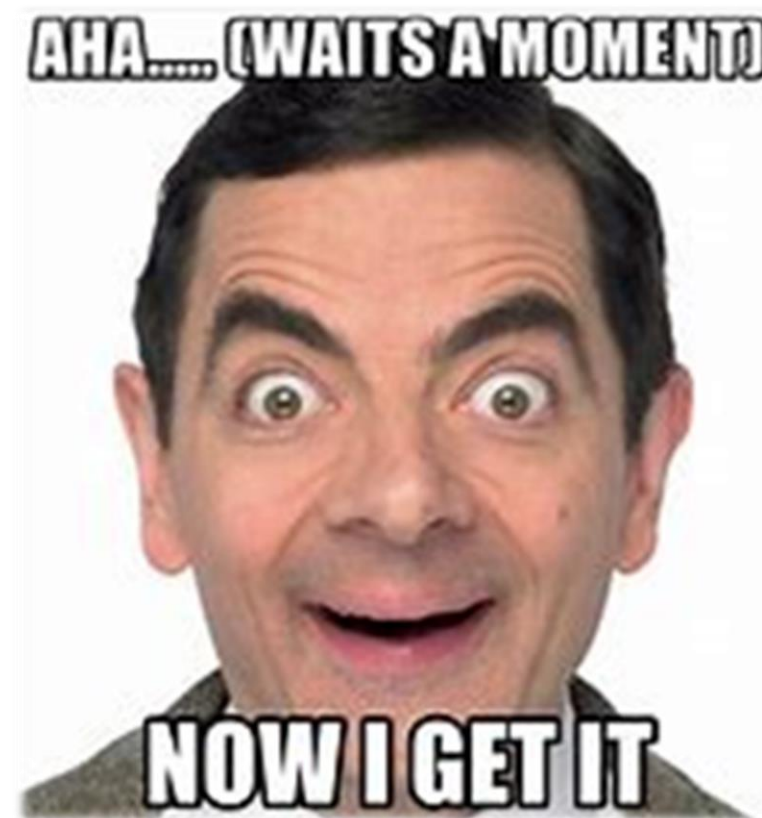
ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
РАЗВИТИЕ НА
ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

Последни съвети

- Накарайте ги да им пука!
- Оставете ги, искащи да научат още!
- Докажете, че имате стратегия!?
- Бъдете себе си!
- Практикувайте!

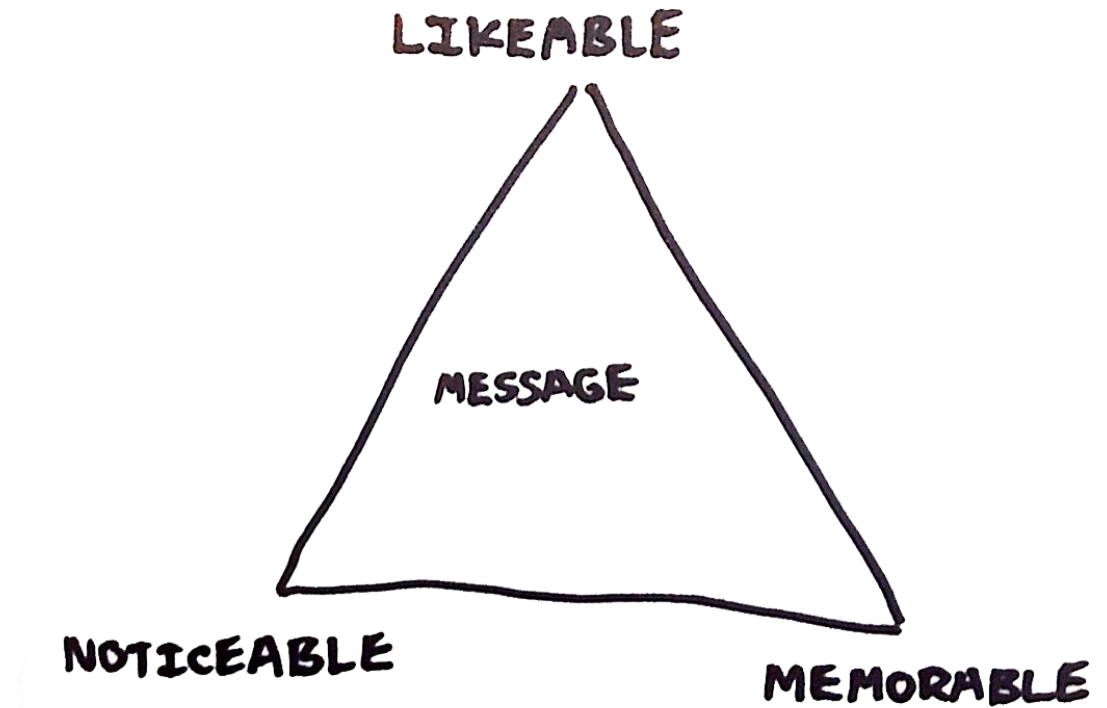


Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Още ...

- ✓ Пуснете „кукичка“, като говорите това, което ги интересува
- ✓ Бъдете точно в „целта“, посланието да е е пълно, но сбито
- ✓ Опростявайте. Фокусирайте се върху едно просто послание
- ✓ Направете лесно хората да се свържат с Вас след представянето – *дайте им причина да Ви потърсят*
- ✓ За инвеститорите – трябва да ги направите „алчни“ и „гладни“ да инвестират и да очакват големи печалби

Силата на посланието



ТЕМА
ЗАГЛАВИЕ/ ВЪПРОС?

Въведение

→ Възбуждане на внимание: За какво става въпрос?

Основна част

Ключово послание 1

Подкрепящи точки:

-
-
-

Ключово послание 2

Подкрепящи точки:

-
-
-

Ключово послание 3

Подкрепящи точки:

-
-
-

Заключение – Обобщение:

Мотивация: Какво трябва да направи сега целевата група и защо?

Специфики на посланието

- ние чуваме половината от онова, което ни се говори (50%);
- вслушваме се в половината от чутото (25%);
- разбираме половината от онова, в което сме се вслушали (12,5%);
- вярваме на половината от това, което сме разбрали (6,25%);
- запомняме половината от тази най-последна половинка (3,125%).

Комуникиране на посланието

Хората помнят:

- **20% от това, което чуват;**
- **30% от това, което виждат;**
- **60% от това, което чуват и виждат;**
- **70% от това, което самите те говорят;**
- **90% от това, което умеят да правят, да чувстват и да разбират помежду си**

Когато слушам, забравям. Когато виждам, помня. Когато правя, разбирам. /китайска мъдрост/

- **Невербалните послания съставляват 80 % от първото впечатление за човека. Те са ясни знаци за вътрешното състояние на човека, за неговите неизказани мисли и чувства.**
- **Невербалната информация е много по-малко обект на съзнателна интерпретация и наблюдение и в резултат може много по-лесно да издава истинските чувства, нагласи и интереси на комуникиращия**

