

Elevator Pitch (EP)

Mål: Skape engasjement og nysgjerrighet

Varighet: 30 sekunder – 2 minutter

Seks spørsmål Elevator Pitchen skal svare på:

- *Hva er produktet eller tjenesten?*
- *Hvem er kunden? Bransjen? Størrelsen på markedet de representerer?*
- *Hva er inntektsmodellen din?*
- *Hvem står bak selskapet?*
- *Hvem er konkurrentene*
- *Hva er ditt konkurransefortrinn?*

1. EP konseptet:

- Pek på et problem som dine kunder står overfor
- Forverr eller forstørr problemet
- Tilby en løsning på problemet

2. Et overbevisende budskap

- Si noe som fanger kundens oppmerksomhet
- Det må være konkret og enkelt å forstå, moren din skal forstå det.

3. Utform en overbevisende differensiator

- Når kunden spør "Hvordan har dere fått til det?»,

MÅ du ha et godt svar ferdig formulert

4. Lag et engasjerende åpningsspørsmål

- Åpent spørsmål for å få kunden på gli
- Må ikke være et ja-/nei-spørsmål

5 . Øv Øv Øv! Helt til budskapet blir naturlig

- Ikke hør ut som en telefonselger
- Tilpass budskapet slik at det blir "ditt"
- Kunden må føle at det er naturlig.