

# SKAPA EN ELEVATOR PITCH

En elevator pitch, eller ett "hisstal", är några korta meningar som säljer er idé. Anledningen att den heter just "hisstal" är att ni ska hinna dra den för en intressant person under en hissfärd. På de sekunder ni har på er ska ni övertyga den andra personen om att just er idé är superbra. Er elevator pitch ska förklara vad andra tjänar på att använda er idé samt varför ni gjort den.

Vilken är utmaningen som ni tacklar?

1

Vad är er idé, vem kommer att ha nytta av den och hur kommer den att påverka dem och ge dem ett värde?

2

Avsluta med att ge er lyssnare en möjlighet att ta kontakt med er igen för att få höra mer.

3

Er elevator pitch

- Renskriv er text.
- Kolla att den är 30-60 sekunder lång.
- Testläs den för någon annan och finjustera.
- Memorera den så att ni kan säga den om ni blir väckta mitt i natten.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Övning: Testa din elevator pitch

Låt någon av era kompisar spela "potentiell kund" och se om ni kan övertyga er kompis om att ni och er idé är grym. Ni kan även träna framför spegeln, om och om igen! Så att ni är redo den dag ni träffar en person som ni vill ska bli övertygad om just er idé.