

Kuidas pidada liftikõnet?

Martin Toding

Õppematerjali kasutatakse ettevõtlusõppe programmi Edu ja Tegu raames.



Eesmärk

Tekitada kuulajates huvi oma toote või teenuse suhtes

Põhilised eeldused

- Aeg on piiratud
- Kuulajate meelestatus (nt investoriid)
- Nad on näinud palju liftikõnesid
- Miks sinu idee peaks saama edukaks?

Ettekande komponendid

- Probleem
- Lahendus
- Sihtturg
- Konkurents
- Sinu meeskond
- Ärimudel (protsessid, kulu- ja tulumudel)
- Tähtajad

Sissejuhatus

- Kes sa oled?
- Miks sa teed liftikõnet?

1. Probleem

- Mis on peamine murekoht?
- Millised on praegused lahendused?
- Miks need lahendused ei tööta?

RÄÄGI VAJADUSEL LUGU

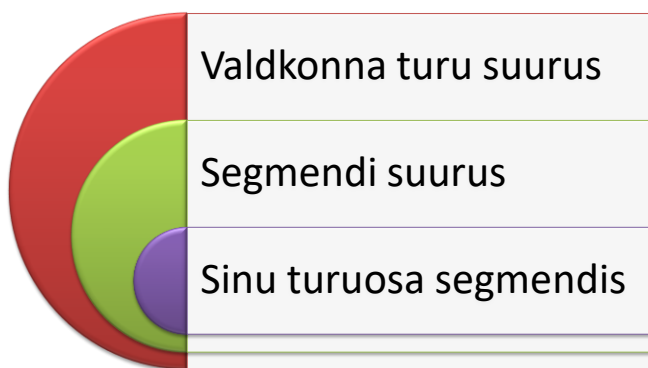
2. Lahendus – toode/teenus

- Kuidas sa lahendada probleemi?
- Miks see on teistest parem?
- Peamised toote näitajad ja funktsionaalsus
- Kas on sarnasusi tuntud lahendustega?

3. Sihtturg

- Kirjelda klienti
- Näita turu suurust numbrites
- Kui suurt osa turust püüad haarata?

Turuosa mõõtmine



9

4. Konkurents

- Alati on konkurents!
- Tunne konkurentsiolukorda
- Too välja olulisemad konkurendid
- Tabel, joonis, maatriks
- Konkurentsieelised

Tabeli näide

Edufaktorid	K1	K2	K3
Maine	+	-	+
Kvaliteet	-	+	-
Hind	-	-	+

5. Meeskond

- Väga oluline osa
- Nimed ei ole tähtsad
- Oskused on tähtsad
- Too välja kogemused

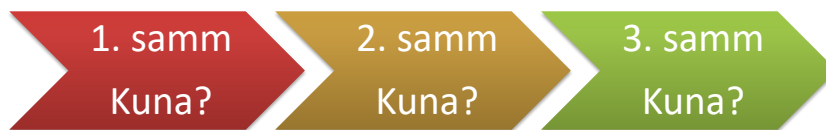
6. Ärimudel

- Kuidas sa teenid raha?
- Kuidas saad esimesed kliendid?
- Plaanitav käive
- Too välja numbrid

7. Tähtajad

- Kõige tähtsamad tähtajad
- Kuna toimub arendus?
- Kuna investeeritakse?
- Kuna lastakse toode turule?
- Tasuvusaeg

Näide



Täna kuulamast!

- Oluline on ettekanne kokku võtta
- Ole valmis küsimusteks ja vastamiseks
- Küsimuste jaoks võib teha lisalaide
- See on koht, kus avaldada muljet

Lisaslaidi sisu ...

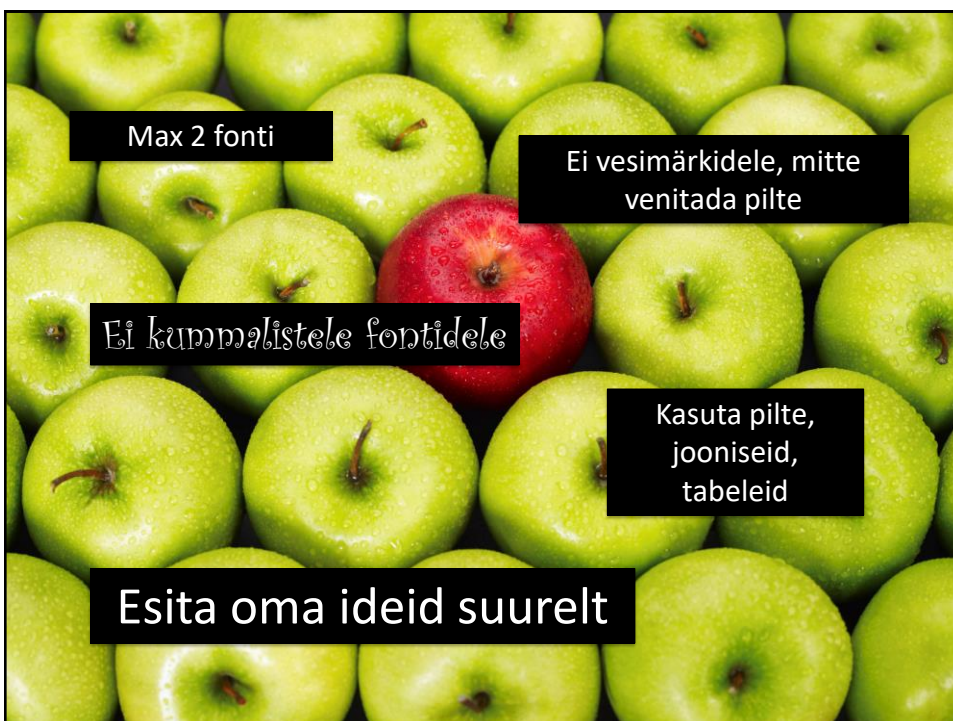
- Turundusstrateegia
- Finantsraportid
- Toote demo, prototüüp, joonised jne
- Tõestus, et idee peab õnnestuma (turuuuringud, kliendiuuringud jne)

Soovitused ettekandeks

- 8 esimese sekundiga haara tähelepanu
- Lugude jutustamine (probleem, lahendus)
- Räägi piltide toel ja lihtsade sõnadega
- Ole enesekindel
- Räägi selge ja valju häälega
- Kaardista "halvad küsimused"
- Slaidid pärast "täna kuulamast" slide



Täiuslik slaid



Max 2 fonti

Ei vesimärkidele, mitte
venitada pilte

Ei kummalistele fontidele

Kasuta pilte,
jooniseid,
tabelleid

Esita oma ideid suurelt

Avalik esinemine

- Ei tohi näidata, et oled närvis
- Kasuta midagi, mida hoida
- Riietu mugavalt ja viisakalt
- Ole varem kohal
- Seisa kohapeal ja räägi normaalselt
- Otsi sõbralikke nägusid publikust

Liftikõne näited

- [The Elevator Pitch Winner:](https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw&feature=related)
<https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw&feature=related>
- [The Elevator Pitch Winner:](https://www.youtube.com/watch?v=r_Dgsf4iiZg)
https://www.youtube.com/watch?v=r_Dgsf4iiZg
- [Click and Grpw:](https://www.youtube.com/watch?v=zmdMFbF8cR8)
<https://www.youtube.com/watch?v=zmdMFbF8cR8>
- [How To Pitch To Investors In Under 2 Minutes:](https://www.youtube.com/watch?v=q7BzmSBim7M)
<https://www.youtube.com/watch?v=q7BzmSBim7M>

Kasutatud materjalid

Martin Goroško - The Perfect Elevator Pitch

TÄNAN!