



# Piazzola ~~Elevetor~~



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union





# Introduzione

---

Un elevator speech è un breve e chiaro messaggio o "spot" su di voi.

Comunica chi siete, cosa state cercando e come potete essere utili a un'azienda o a un'organizzazione.

In genere si tratta di circa 30 secondi, il tempo che le persone impiegano per andare dall'alto al basso di un edificio in ascensore.

# Importante da ricordare!

---



Questo discorso di elevazione è:

- assolutamente non più di 25-30 secondi
- o - in parole - circa 80-90 parole
- o - in frasi - da 8 a 10 frasi

# Domande

---



- Chi è il vostro obiettivo?
- Quanto è grande il vostro volume di mercato?
- Come si realizzano i profitti?
- Quali sono i precedenti, le tappe principali e i risultati del vostro team?
- Chi sono i vostri concorrenti, come risolvono un problema? Qual è il vostro punto di forza e il vostro vantaggio rispetto a loro? Qual è la vostra Unique Selling Proposition? Esistono brevetti o tecnologie speciali?
- Avete un approccio particolare nella gestione dei clienti? E così via.



# Su di te

---

1. Sorridete al vostro interlocutore e aprite con un'affermazione o una domanda che catturi l'attenzione: un gancio che spinga l'ascoltatore a fare domande.
2. Raccontate chi siete: descrivete voi e la vostra azienda.
3. Raccontate ciò che fate e mostrate entusiasmo.

# Che cosa vuoi fare?

---



4. Raccontate quali problemi avete risolto o quali contributi avete apportato.
5. Proponete un esempio vivido.
6. Raccontare perché si è interessati all'ascoltatore.

# Quali sono i vantaggi?

---



7. Dite quale servizio, prodotto o soluzione speciale potete offrirgli.
8. Quali sono i vantaggi di lavorare con voi? In cosa vi differenziate dalle aziende concorrenti?



# Come si fa?

---

9. Fate un esempio concreto o raccontate una breve storia, mostrate la vostra unicità e fornite illustrazioni su come lavorate.

10. Qual è la risposta più desiderata dopo il vostro discorso di presentazione? Volete un biglietto da visita, un rinvio o un appuntamento per una presentazione dopo il vostro discorso?



# Passi

---

## FASE 1:

Per prima cosa scrivete tutto ciò che vi viene in mente.

## FASE 2:

Tagliate quindi il gergo e i dettagli. Formulate frasi forti, brevi e potenti. Eliminate le parole inutili.

## FASE 3:

Collegate le frasi tra loro. Il discorso dell'ascensore deve fluire in modo naturale e senza intoppi. Non abbiate fretta.



# Passi

---

FASE 4:

Memorizzare i punti chiave ed esercitarsi.

FASE 5:

Avete davvero risposto alla domanda chiave del vostro ascoltatore: Cosa ci guadagno?

FASE 6:

Create diverse versioni del vostro discorso dell'ascensore per le diverse situazioni di lavoro. Annotatele su biglietti da visita professionali.



# Esempi

---

*"Vi è mai capitato? La mattina stai correndo per portare i bambini fuori dalla porta, in modo da portarli a scuola in tempo e non arrivare in ritardo a una riunione importante, e poi ti rendi conto che non riesci a trovare le chiavi della macchina. A me succede spesso. In effetti, sapevate che il professionista medio di periferia smarrisce le chiavi più di cinque volte al mese? Sono più di 600 milioni di volte all'anno! Utilizzando la tecnologia bluetooth, ho creato un portachiavi a basso costo che aiuta le persone a ritrovare le chiavi e altri oggetti smarriti in tempi record, rendendo più facile uscire dalla porta nelle mattine più impegnative. Abbiamo un prototipo funzionante e ora stiamo cercando di raccogliere fondi per passare alla produzione su larga scala. Abbiamo coinvolto alcuni nuovi membri del team con una vasta esperienza nella produzione e nella catena di approvvigionamento, quindi speriamo di arrivare sul mercato nei prossimi*

*sei mesi".*



# Esempi

---

## **Il punto di vista**

"Salve, sono [NOME], il fondatore di Merchant Machine. Rendiamo facile dire 'grazie' al lavoro. Merchant Machine aiuta le piccole imprese a risparmiare in modo semplice e veloce sui costi di elaborazione delle carte di credito, confrontando le principali opzioni del mercato. È completamente gratuito per l'utente finale, non comporta alcun obbligo e richiede solo un minuto. Possiamo fissare un appuntamento per una chiacchierata domani?".

# Riferimento

---

- UC Davis, 2021, The 30 Second Elevator Speech, visitato il 26 agosto 2021, <http://sfp.ucdavis.edu/files/163926.pdf>.
- Clear Voice, 2021, 5 Inspiring Elevator Pitch Examples for Entrepreneurs, visitato il 26 agosto 2021, <https://www.clearvoice.com/blog/entrepreneur-elevator-pitch-examples/>.
- <https://www.thebalancecareers.com/elevator-speech-examples-and-writing-tips-2061976>