



ECO-MEDIA

Oppitunti 3

Hissipuhe

Projektin numero

2021-1-ES01-KA220-ADU-000026310



Co-funded by
the European Union

Hanke on rahoitettu Euroopan komission tuella.

Tämä julkaisu kuvastaa ainoastaan sen laatijan näkemyksiä, eikä komissio ole vastuussa julkaisuun sisältyvien tietojen mahdollisesta käytöstä.

Tämä teos on lisensoitu Creative Commons Nimeä-Ei-Kaupallinen-Ei-Johdannaisia 4.0 Kansainvälinen lisenssi.

Sisältö

- Johdatus pitchaukseen
- Pitchauksen merkitys
- Hissipuheen esittely
- Päätelmät
- Viitteet
- Lisäresurssit



Johdanto



“Pitching is 80% of the game and the other half is hitting and fielding.”

Mickey Rivers



Oppitunnin tavoitteet

- Ymmärtää hissipuheen käsite ja merkitys.
- Kehittää itsetuottamusta hissipuheen pitämiseen.
- Tunnistaa hissipuheen ja sen avainelementtien edut.



Oppimistulokset

- Määrittele, mikä hissipuhe on ja miksi se on ratkaisevan tärkeä verkostoitumisessa ja ammatillisissa tilanteissa.
- Laadi selkeä ja ytimekäs hissipuhe, joka viestii tehokkaasti taidoistasi, asiantuntemuksestasi ja arvolupauksestasi.
- Osoita itseluottamusta ja selkeyttä hissipuhetta pitäessäsi.
- Ymmärrä, miten hissipuhe voi luoda uusia mahdollisuuksia, kiinnittää muiden huomion ja tehdä pysyvän vaikutuksen.



Kohdennetut taidot

- Kommunikointitaidot
- Esiintymistaidot
- Verkostoitumistaidot
- Pohdintataidot
- Empatia
- Sopeutumiskyky



Johdanto pitchaukseen





Mitä on pitchaus?

- Pitchaus viittaa idean, tuotteen, palvelun tai oman itsesi esittelyyn tai yleisölle mainostamiseen kiinnostuksen, tuen tai investoinnin saamiseksi.



Missä/milloin?

- Pitchaus voi tapahtua erilaisissa tilanteissa, kuten liiketapaamisissa, myyntiesityksissä, sijoittajapuheiden yhteydessä, työhaastattelussa, verkostoitumistapahtumissa, yrittäjyyskilpailuissa jne.



Pitchauksen merkitys

Kiinnitä kohdeyleisösi huomio nopeasti

Kerro ideasi, tuotteesi, palvelusi tai oman itsesi arvosta, eduista ja ainutlaatuisista ominaisuuksista

Luo mahdollisuuksia yhteistyöhön, kumppanuuksiin, rahoitukseen, myyntiin tai uralla etenemiseen

Suhteiden rakentaminen

Pitchaus lisää itseluottamustasi ideoidesi esittämiseen

Pitchaus voi opettaa sinua mukautumaan erilaisten yleisöjen tarpeiden mukaisesti

Parantaa kommunikointitaitojasi, mukaan lukien julkinen puhuminen, tarinankerronta ja muiden vakuuttaminen

Itseluottamus työhaastatteluissa

Inspiroi ja motivoi muita

Kohdeyleisösi ymmärtäminen



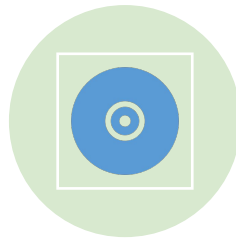
Yksi tärkeimmistä näkökohdista onnistuneen myyntipuheen luomisessa on yleisösi ymmärtäminen.



Kun tiedät, kenelle esität pitchauksen, voit **räätälöidä viestisi heidän tarpeidensa, kiinnostuksen kohteidensa ja arvojensa** mukaan.



Kysy itseltäsi kysymyksiä, kuten: ketkä ovat potentiaalisia asiakkaitani? Ketkä ovat kilpailijoitani? Ketkä ovat sijoittajiani?



Tutki kohdeyleisöäsi, etsi tietoa heidän kiinnostuksen kohteistaan, tarpeistaan, kipupisteistään ja tavoitteistaan.



**Jos et ymmärrä
kohdeyleisöäsi**

...

.. Se voi johtaa geneeriseen tai
sopimattomaan myyntipuheeseen,
joka ei herätä kiinnostusta tai tukea.

Viestin räätälöinti



- Määritä selkeästi, mitä haluat yleisösi saavan irti viestistäsi.
- Määritä viestisi tarkoitus. Pyritkö tiedottamaan, suostuttelemaan, inspiroimaan tai viihdyttämään?
- Käytä yksinkertaista ja suoraviivaista kieltä.
- Muotoile viestisi loogisella ja johdonmukaisella tavalla.
- Sisällytä tarinankerronnan elementtejä, jotta viestisi olisi kiinnostava.
- Käytä visualisointeja (jos käytössä).
- Harjoittele

Johdanto hissipuheeseen



Hissipuhe



On tiivis ja mukaansatempaava yhteenveto ideasta, tuotteesta, palvelusta tai omasta itsestäsi.



Sen pitäisi olla riittävän lyhyt kiinnittämään toisten huomio ja välittämään tärkeimmät pointit.



Hissipuhe on paljon lyhyempi, noin 30 sekunnista 2 minuuttiin.



Hissipuheen tarkoituksena on tehdä vakuuttava vaikutelma, herättää kiinnostusta ja jättää pysyvä vaikutus kuuntelijaan.



Perimmäisenä tavoitteena on luoda positiivinen ja mieleenpainuva vaikutelma, joka herättää uteliaisuutta ja johtaa sitoutumiseen.

Hissipuheen merkitys

Tekee vahvan ensivaikutelman

Viestii selkeästi taidoistasi ja asiantuntemuksestasi

Korostaa ainutlaatuista arvolupaustasi

Sitouttaa potentiaalisia kontakteja ja herättää heidän kiinnostuksensa

Osoittaa ammattitaitosi ja valmiutesi

Luo mahdollisuuksia verkostoitumiseen ja suhteiden rakentamiseen

Lisää mahdollisuuksia saada viittauksia tai suosituksia

Osoittaa sinun olevan itsevarma ja kykenevä ammattilainen

Parantaa näkyvyyttäsi ja muistettavuuttasi

Avaa ovia uusille ura- tai liiketoimintamahdollisuuksille

Hissipuheen avainelementit

Esittely

- Aloita mukaansatempaavalla esittelyllä, joka kiinnittää huomion ja vahvistaa uskottavuuttasi. Mainitse nimesi ja anna lyhyt katsaus taustaasi tai asiantuntemukseesi.

Arvolupaus

- Kerro selkeästi ainutlaatuisesta arvosta, jota voit tarjota. Tunnista tärkeimmät vahvuutesi, taitosi ja kokemuksesi, jotka saavat sinut erottumaan joukosta.

Saavutukset

- Korosta merkittäviä saavutuksia, jotka osoittavat kykysi ja menestyksesi alallasi.

Relevanssi

- Korosta taustasi tai asiantuntemuksesi osa-alueita, jotka ovat olennaisimpia ja houkuttelevimpia kuulijalle.

Intohimo ja innokkuus

- Osoita aitoa innostusta työstäsi ja arvosta, jota voit antaa muille.

Yksinkertainen tapa jäsentää hissipuheesi

Kuka olen?

(Esittele itsesi ja vahvista henkilöisyytesi)

Mikä on osaamisalueeni tai ammatillinen taustani?

(Korosta taitojasi, pätevyyttäsi ja kokemustasi)

Mikä erottaa minut muista alallani?

(Tunnista ainutlaatuiset myyntivalttisi ja tekijät, jotka erottavat sinut muista)

Mitä todisteita tai esimerkkejä voin esittää väitteideni tueksi?

(Jaa menestystarinoita, suositteluja tai saavutuksia)

Miten voin räätälöidä myyntipuheeni tietyille yleisöille tai tiettyyn kontekstiin?

(Harkitse pitchauksesi mukauttamista kuuntelijan tarpeiden ja kiinnostuksen kohteiden mukaan)

Miten voin tehdä myyntipuheestani ytimekkään, mukaansatempaavan ja mieleenpainuvan?

(Varmista, että myyntipuheesi on selkeä, ytimekäs ja vakuuttava)

Neljä avainelementtiä tehokkaaseen hissipuheeseen

01

Ole ripeä:

Hissipuheen tulisi olla lyhyt ja ytimekäs, tyypillisesti enintään 30 sekuntia.

02

Ole rohkea:

Tee myyntipuheestasi ainutlaatuinen. Korosta sitä, mikä saa sinut erottumaan muista. Käytä vahvaa, mieleenpainuvaa kieltä, joka vangitsee kuuntelijan kiinnostuksen.

03

Ole hyödyksi:

Varmista, että myyntipuheesi vastaa kuuntelijan kiinnostuksen kohteita tai huolenaiheita.

04

Ole uskottava:

Myyntipuheesi tulisi perustua todellisuuteen ja sitä tulisi tukea faktoilla tai tiedoilla mahdollisuuksien mukaan. Harjoittele pitchiäsi, kunnes pystyt esittämään sen itsevarmasti.

Tärkeimmät sisällytettävät kohdat

Nimi ja ammattihenkilöllisyys

Tausta ja asiantuntemus

Saavutukset ja menestykset

Ainutlaatuiset myyntivaltit

Arvo jota tarjoat muille

Asiaankuuluva kokemus

Intohimo ja motivaatio siihen, mitä teet



Vinkkejä, joiden avulla voit tehdä myyntipuheestasi houkuttelevamman

Ole selkeä ja mene suoraan asiaan

Korosta niitä asioita, jotka erottavat sinut muista

Jaa esimerkki, josta käy ilmi asiantuntemuksesi

Korosta hyötyjä ja tuloksia, joita voit saada aikaan

Käytä positiivista ja energistä kieltä ilmaistaksesi innostuksesi ja sitoutumisesi työhösi

Osoita itseluottamusta, säilytä katsekontakti, puhu selkeästi itsevarmalla äänellä

Mukaudu yleisöön

Harjoittele, harjoittele ja harjoittele toistuvasti parantaaksesi ulosantiasi ja varmistaaksesi puheen sujuvuuden

Mitä ei pidä sanoa pitchattaessa

- Mitään sellaista, mikä saisi toisen henkilön ajattelemaan, että sinulla on jotain salattavaa.
- Vältä kommentoimasta negatiiviseen sävyyn aiemmista työnantajista, työtovereista tai kokemuksista.
- Älä tee epärealistisia ennusteita tai lupauksia.
- Älä liioittele kokemustasi tai pätevyyttäsi.
- Älä puhu liian kauan tai ylitä sinulle varattua aikaa.
- Älä puhu ammattikielellä tai liian teknisillä termeillä, jotka voivat hämmentää tai pitkästytää yleisöäsi.
- Pidä myyntipuheesi keskittyneenä ja vältä epäolennaisten tai tarpeettomien yksityiskohtien jakamista.
- Vältä epämääräisiä lausuntoja, jotka voivat jättää kuulijalle epävarman vaikutelman kyvyistäsi tai saavutuksistasi.

Muistettavaa hissipuheesta





Tärkein poiminta

- Harjoittele, harjoittele ja harjoittele

Vaiheet, joiden avulla voit kirjoittaa tehokkaan hissipuheen

Tunnista päämääräsi

Määritä hissipuheesi tarkoitus

Määritä kohdeyleisösi

Ymmärrä, kenelle puhut ja mistä he ovat kiinnostuneita

Luo puheelle vakuuttava avaus

Aloita huomiota herättävällä lausunnolla, joka herättää kuuntelijan uteliaisuuden

Esittele itsesi

Kerro nimesi, ammatti-identiteettisi ja lyhyt katsaus asiantuntemukseesi tai taustaasi

Kerro arvostasi

Korosta hyötyjä ja tuloksia, joita voit saada aikaan

Erotaudu muista

Korosta sitä, mikä erottaa sinut muista alallasi


Anna esimerkkejä tai esitä todisteita

Kerro lyhyitä tarinoita, jotka osoittavat, miten erotut muista



Esimerkki 1 itsesi esittelystä

"Hei, olen John, web-kehitykseen erikoistunut ohjelmistonsinööri. Minulla on kokemusta kestävien ja käyttäjäystävällisten ratkaisujen tarjoamisesta, jotka virtaviivaistavat eri prosesseja ja parantavat käyttökokemusta. Olipa kyse responsiivisten verkkosivustojen rakentamisesta tai mukautettujen sovellusten kehittämisestä, nautin monimutkaisten teknisten haasteiden ratkaisemisesta. Keskustellaan siis siitä, miten voin osallistua seuraavaan projektiisi."



Esimerkki 2 itsesi esittelystä

"Hei, olen Emily, sertifioitu personal trainer ja hyvinvointivalmentaja. Olen intohimoinen auttamaan ihmisiä saavuttamaan kuntotavoitteensa ja elämään terveellisempää elämää. Henkilökohtaisten treeniohjelmien ja ravitsemusohjauksen avulla voimaannutan asiakkaitani tekemään positiivisia elämäntapamuutoksia. Jos haluat parantaa kuntoasi ja yleistä hyvinvointiasi, voimme keskustella siitä, miten voin tukea sinua pyrkimyksissäsi."



Ehdotettu aktiviteetti ryhmässä

- Osallistujat jaetaan pareihin.
- Aseta ajastin jokaiselle pitchaukselle (1-2 minuuttia).
- Pari A on pitchaaja ja pari B kuuntelija.
- Parille A on määrätty aika myyntipuheensa pitämiseen. Sen tulisi keskittyä hänen itsensä esittelyyn ja asiantuntemuksensa sekä tarjoamansa arvon esille tuomiseen.
- Pari B kuuntelee aktiivisesti pari A:n pitchiä keskeyttämättä.
- Kun aika on kulunut, pari B antaa palautetta.
- Vaihda rooleja siten, että parista B tulee pitchaaja ja parista A kuuntelija.
- Kun olet suorittanut harjoituksen, pidä ryhmäkeskustelu, jossa voit jakaa oivalluksia, opittuja asioita ja strategioita joilla pitchejä voi parantaa.

Päätelmät



Päätelmät

Hissipuhe on ytimekäs ja mukaansatempaava johdanto, josta käy ilmi arvosi.

Se on tehokas työkalu ikimuistaisen ensivaikutelman tekemiseen ja kiinnostuksen herättämiseen.

Tehokkaan hissipuheen laatiminen vaatii selkeyttä, ripeyttä ja merkityksellisyyttä.

Hyvin muotoiltu myyntipuhe korostaa ainutlaatuisia taitojasi, asiantuntemustasi ja arvolupaustasi.

Harjoittelu on avain itsevarmaan ja vaikuttavaan hissipuheeseen.

Hissipuhe on välttämätön verkostoitumiselle, työhaastatteluille ja ammatilliselle vuorovaikutukselle.

Se auttaa sinua erottumaan joukosta, jäämään kuulijan mieleen ja luomaan mahdollisuuksia sitoutumiseen.

Hallitsemalla hissipuheen voit esitellä itsesi vakuuttavasti ja jättää pysyvän vaikutuksen muihin.

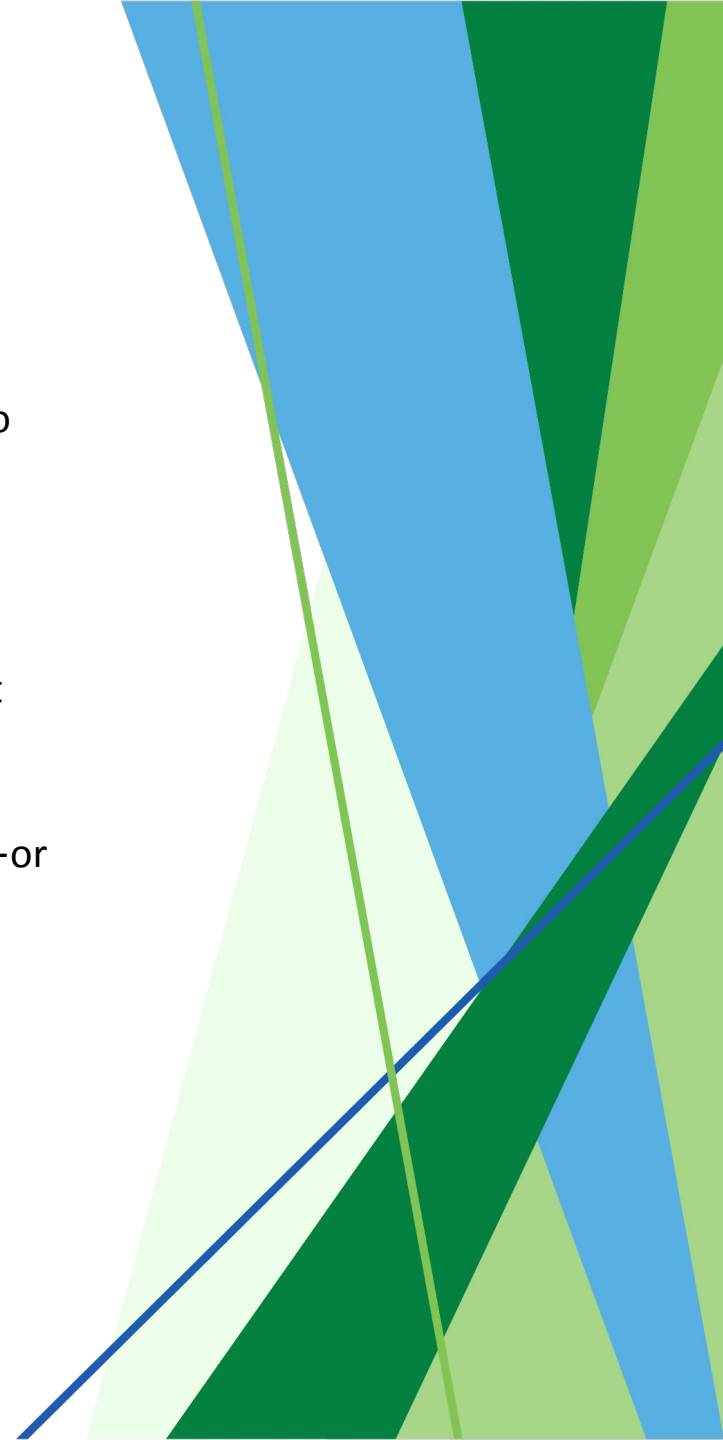


Viitteet ja lisäresurssit



Viitteet

- Ceniza-Levine, C., & Thanasoulis-Cerrachio, C. 1.4 YOUR NETWORKING PITCH. Introduction to Professional Development, 23.
- Chelminski, P., & Panda, M. Preparing Your Pitch. Caring for Caregivers to Be, 270.
- Faust, B., & Faust, M. (2006). Pitch Yourself: The Most Effective CV You'll Ever Write. The Best Interview You'll Ever Give. Secure the Job You Really Want. Pearson Education.
- Perruchet, M. (2016). One Perfect Pitch: How to Sell Your Idea, Your Product, Your Business—or Yourself. McGraw-Hill Education.
- Woodard, J. (2011). Pitching to Win. Lulu. com.



Lisäresurssit

- How to introduce yourself. Saatavilla:
<https://www.youtube.com/watch?v=V1xt7zgnuK0>
- How To Introduce Yourself In An Interview! Saatavilla:
<https://www.youtube.com/watch?v=wexzvCIUcUk>
- Best ways to introduce yourself. Saatavilla:
<https://www.youtube.com/watch?v=keZnAtBxO-c>



TAPAA YHTEISTYÖKUMPPANIMME





ECO-MEDIA

LÖYDÄ MEIDÄT

SOSIAALISESTA
MEDIASTA!



Co-funded by
the European Union

Hanke on rahoitettu Euroopan komission tuella.
Tämä julkaisu kuvastaa ainoastaan sen laatijan näkemyksiä, eikä komissio ole vastuussa julkaisuun sisältyvien tietojen mahdollisesta käytöstä.

Tämä teos on lisensoitu Creative Commons Nimeä-Ei-Kaupallinen-Ei-Johdannaista 4.0 Kansainvälinen lisenssi.