

Hissipuhe (pitchaus)

Kirjoita asiantuntevasti / Aalto-yliopisto, Tiina Airaksinen

Hissipuhe (pitchaus)

- **1. nimi ja titteli**
- **2. kuvaava ongelma konkreettisesti ja kerro ratkaisu.**
- **3. kiinnostava taustatieto sinusta tai projektistasi/yrityksestäsi**

- **4. kuvaile itseäsi muutamalla adjektiivilla.**
- **5. kerro, mikä sinua motivoi työssäsi.**

- **Laadi oma 90 sekunnin hissipuheesi.**

Hissipuhe (pitchaus)

Vinkkejä

Näin rakennat onnistuneen myyntipuheen

1 Mieti sisältöä

Napakan pitchauksen rakentaminen alkaa sisällöstä. Aloita kieyttämällä asia kuulijalle. Nimeä ongelma ja kerro, miten ratkaiset sen. Kerro esimerkki tai tarina, joka kiinnittää yleisön huomion. Alkuun tarina, loppuun visio, tylsät faktat keskelle.

2 Luo tarinoita

Tarinaa voi kertoa monella tavalla. "Siinä voi olla rakenne, jossa

nimetään ikään kuin helvetti ja taivas ja ratkaiseva käänne", Elsa Ervasti sanoo.

3 Harjoittele, harjoittele

Tärkeää on saada toistoja ja palautetta. Harjoittele esimerkiksi hissimatkan ajan peilin edessä. Pyydä ystäviltä kommentteja. Kiinnitä huomiota äänenkäyttöön ja omaan tunteeseen. Kokemus tuo varmuutta.

4 Pyri vuorovaikutukseen yleisön kanssa

Hyvä esiintyjä osaa asiansa, mutta käy samalla vuoropuhelua

yleisön kanssa. Mieti, onko esityksessä mahdollisuus dialogille. Onko yleisölle mahdollisuus antaa rooli esityksessä?

Mieti omaa statustasi suhteessa yleisöön. Jos olet hakemassa rahoitusta, yleisöön kannattaa suhtautua nöyrän kunnioittavasti.

5 Huomioi tunteet

Positiivisuus, energisyys ja hyvä kontakti yleisöön – kaikki nämä ovat ominaisuuksia, jotka herättävät kuulijoissa tunteita. Niiden avulla puhuja jää helpommin mieleen.

► Vinkit antoi Elsa Ervasti

Tehtävä: 1,5 minuutin hissipuhe

- Kirjoita 1,5 minuutin eli 90 sekunnin hissipuheesi.
- Päätä ensin, mihin tarkoitukseen sen aiot käyttää.