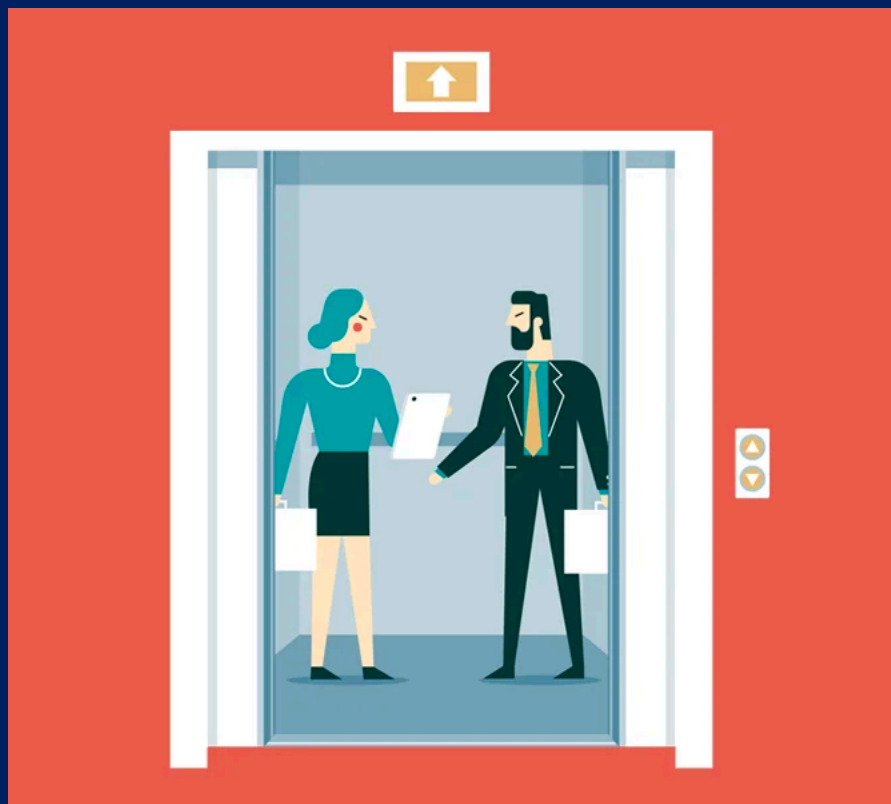


Ανακαλύπτοντας και  
αναδεικνύοντας τα χαρακτηριστικά  
του νέου επιχειρηματία

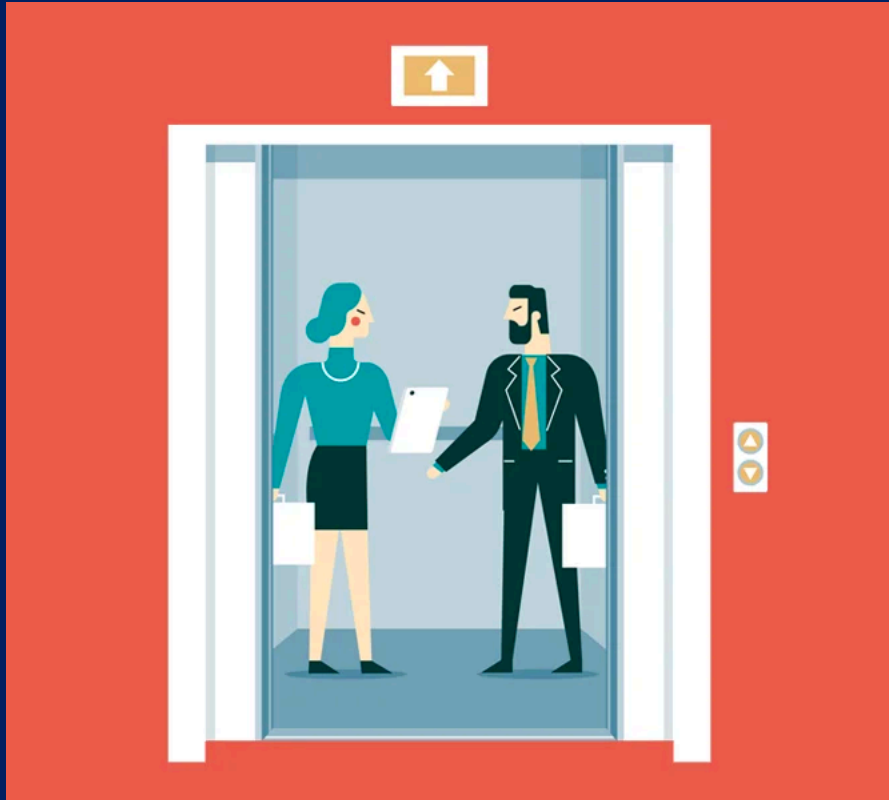
**Elevator Pitch**

# Τι είναι το Elevator Pitch;



- μια σύντομη παρουσίαση του εαυτό μου ή της επιχείρησής μου με λίγα και απλά λόγια, αφήνοντας θετική πρώτη εντύπωση
- διαρκεί από 30 ως 60 δευτερόλεπτα
- οι περισσότεροι άνθρωποι όταν τους ζητήσεις να χρησιμοποιήσουν 60 δευτερόλεπτα για να μας πουν τι κάνουν, απαντούν: *«Βεβαίως μπορώ! Μπορώ να μιλάω και για ώρες αν θέλετε»*
- μελέτες μας λένε ότι δημιουργούμε θετική ή αρνητική αποδοχή στα 7 πρώτα δευτερόλεπτα της ομιλίας μας

# Ποιες ερωτήσεις "απαντάει" το Elevator Pitch;



- Τι μπορώ να κάνω...καλά; (Ικανότητες)
- Ποιο είναι το μεγαλύτερο μου προτέρημα στον τομέα μου; (Αυτοπεποίθηση)
- Τι θα ήθελα να κάνω; (Στόχος)
- Ποιο είναι το "γιατί" μου; (Κίνητρο)
- Η σειρά έχει σημασία για να αποκτήσει ο συνομιλητής μια συνολική και συνεκτική εικόνα για εμένα.

# Ποιες είναι οι "λέξεις κλειδιά" του Elevator Pitch;



- είναι μόνο θετικές
- αναφέρουμε τα ρήματα:
- *μπορώ*
- *είμαι ικανή/ος να*
- *γνωρίζω / ξέρω*
- *είμαι θετική/ος*
- *κατέχω*
- και δεν χρησιμοποιούμε άρνηση, αρνητικές λέξεις ή φράσεις.

# Παράδειγμα:



*“Γεια σας, ονομάζομαι ΧΧΧ και είμαι μαθήτρια/της της Χ τάξης του Υ σχολείου.*

*Στον ελεύθερό μου χρόνο ασχολούμαι με .....*

*Ενδιαφέρομαι για .....*

*Γνωρίζω πως η εταιρεία σας δίνει την ευκαιρία σε νέους ανθρώπους και εταιρείες με έμφαση στην καινοτομία.*

*Θα ήθελα να προγραμματίσουμε μία συνάντηση με την ομάδα σας για να μάθω περισσότερα για τις δράσεις σας και πως μπορώ να συνεισφέρω σε αυτές.”*

# Τα ναι και τα όχι (Dos and Don'ts)



**DOS**

## Ναι (DOS)

- Χαμογέλα
- Διατήρησε θερμή, άμεση οπτική επαφή με τον συνομιλητή
- Γράψε εναλλακτικά Pitches για κάθε περίπτωση
- Κατά καιρούς, κάνε τις απαραίτητες αλλαγές ή προσθήκες στο Pitch
- Παρουσιάσου ως “παροχέας λύσεων”



**DON'TS**

## Όχι (DON'T'S)

- Μη βιάζεσαι όσο παρουσιάζεις το Pitch σου
- Κάνε πρόβα, αλλά μην εμφανίζεσαι “στημένος/η”
- Χρησιμοποίησε απλές λέξεις και φράσεις, ακόμα και αν ο συνομιλητής σου είναι καταρτισμένος στο αντικείμενο.
- Πρόσεξε τη γλώσσα του σώματός σου και τις κινήσεις των χεριών σου.
- Να κοιτάς τον συνομιλητή σου.

Δραστηριότητα:  
Να προετοιμάσετε το elevator  
pitch σας.

---



Ας σκεφτούμε ως ομάδα  
κάποιο πρόβλημα που δεν έχει  
ακόμα λύση ή να  
προτείνουμε κάποια  
καλύτερη λύση για κάποιο  
υπάρχον πρόβλημα.

---






## Η ιδέα:

- Ποιο είναι το target group δηλ. σε ποιους απευθύνεται;
- Ποια ανάγκη ικανοποιεί το προϊόν;
- Είναι πρωτότυπο;
- Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές σας εάν υπάρχουν;
- Τι σας διαχωρίζει και σας κάνει μοναδικούς;



### Παράδειγμα: Ένας ψηφιακός κήπος σε κουτί

Θέλουμε να φτιάξουμε μια ιστοσελίδα η οποία θα πουλά προσωποποιημένα μικρά κιτ κήπων σε κουτάκια. Είναι ψηφιακοί με την έννοια ότι μπορεί ο καθένας μπορεί να επιλέξει τα φυτά και τα υλικά που θέλει συνδυαστικά και να τα αγοράσει. Η ιστοσελίδα δίνει τη δυνατότητα στο χρήστη να σχηματίσει και να διακοσμήσει ψηφιακά τον κήπο του.



Δραστηριότητα να  
προετοιμάστε το elevator  
pitch της ιδέας της ομάδας σας.

---

Μπορείτε κάνετε κλικ [εδώ](#) και για να  
φτιάξετε το elevator pitch της ιδέας της



Τις διαφάνειες επιμελήθηκε η ομάδα του Envolve