



Pitch Perfect - A liftbeszéd művészetének elsajátítása

FORMÁDI Katalin egyetemi docens
Pannon Egyetem Marketing Intézeti Tanszék
formadi.katalin@gtk.uni-pannon.hu



Miről lesz szó?

Elevator pitch felvázolása

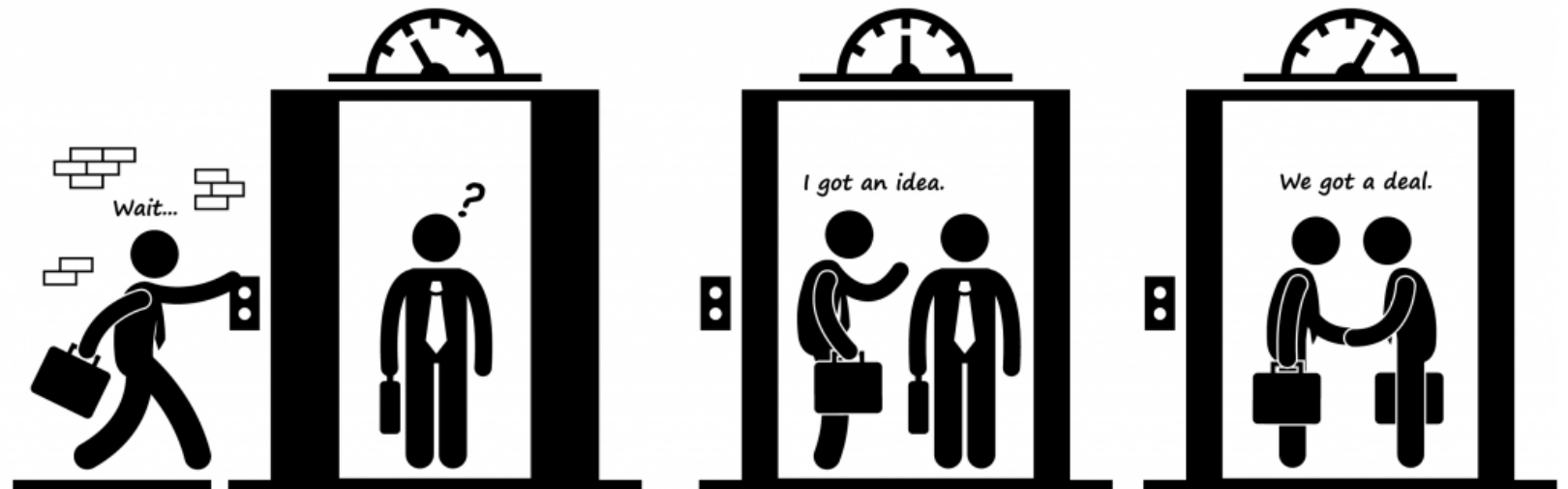
Kialakításának lépései

Megfontolandó jó tanácsok

Néhány jó gyakorlat

Néhány érdekesség az elevator pitchről

- **Tudtad...**
 - Honnan ered a szó?
 - Mennyi a new yorki felhőkarcolókban egy liftút átlagos hossza?



Elevator pitch / liftbeszéd

... egy gyors összefoglaló (30-60 másodperc/75-100 szó)

...egy rövid bemutatkozás / 1-2 kulcsmondat, ötlet/termékinfo átadása vagy gyors kapcsolatteremtés valakivel

Jellemzői

- Rövid és lényegre törő összefoglalás
- Könnyen megragadja a figyelmet
- Tömören koncentrál a legfontosabb funkciókra, tulajdonságokra
- Hangsúlyozza az ötlet **értékét / előnyeit**
- Az adott problémára kínál megoldási javaslatot

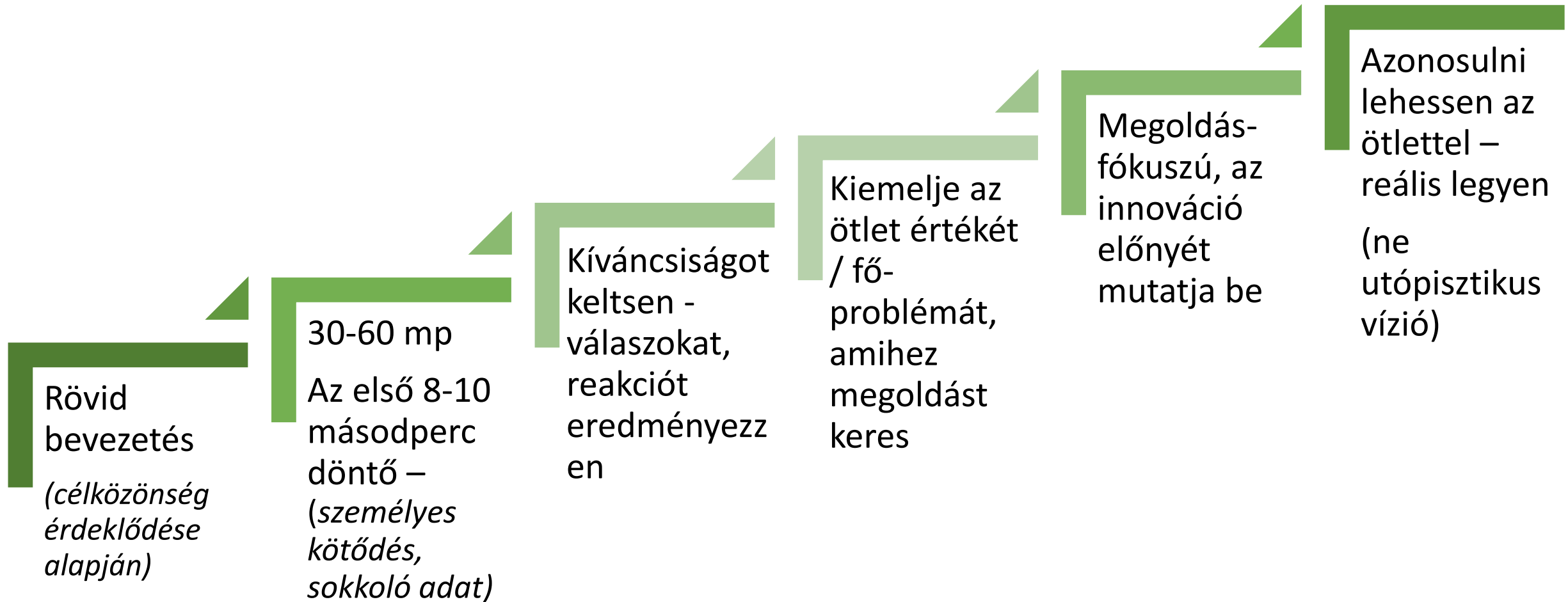
I love getting free food at work! Who doesn't?

I want to build an app that will let people notify others when they place free food somewhere.

People who subscribe to alerts will then know where to find their free food!



A tökéletes elevator pitch kialakításának szempontjai



Elevator pitch - felépítése

Bevezetés: egy fülbemászó, releváns cím, amely összefoglalja a kutatási területet

Nyitóbeszéd /kijelentés

- Hook: Kezdd egy olyan meggyőző kijelentéssel, kérdéssel vagy ténnyel, amely megragadja a figyelmet, és kapcsolódik a kutatási területhez.
- Rövid áttekintés egy-két mondatos összefoglaló a kutatási területről.

A kutatás jelentősége

- Relevancia és a jelenlegi trendekhez kapcsolódás

Fő kutatási területek

- 2-3 fókuszterület /kritikus pont

Kihívások és lehetőségek

- Melyek a fő kihívások vagy hiányosságok a területen?
- Hogyan kezeli a kutatás ezeket a kihívásokat v. hogyan használja ki ezeket a hiányosságokat?

Elevator pitch - felépítése

6) Hatás és gyakorlati alkalmazások - Mit tehetsz TE? példákkal

- Jövőbeni hatás: Mutasd be, hogyan fejlődhet ez a terület, és annak lehetséges jövőbeli hatásait.

7) A kutatás hozzájárulása

- Foglald össze kutatás újdonságát anélkül, hogy túlságosan technikai jellegűvé válna.
- Oszd meg a jelentős eredményeket vagy megállapításokat

8) A közönséggel bátorítása – Call to action!

- Felhívás vitára!
- Bátorítsd a közönséget, hogyan kapcsolódhat be /tájékozódhat stb.

Jó felvezetés – üzleti pitch-nél

Megdöbbentő statisztika:

- "Tudtad, hogy a startupok 90%-a az első évben megbukik? A mi platformunk célja, hogy ezen változtasson azáltal, hogy..."

Retorikai kérdés:

- "Gondolkodott már azon, hogy mennyi időt pazarolunk hétköznapi feladatokra? A mi alkalmazásunk felére csökkenti ezt az időt."

Személyes anekdota:

- "Három évvel ezelőtt én is ugyanúgy jártam, mint bármelyikőtök, és X-szel küzdöttem. Ekkor döntöttem úgy, hogy létrehozok egy megoldást..."

Jó felvezetés – kutatási pitch-nél

Váratlan tény:

- "Kevésbé ismert tény, hogy óceánunk nagy része még mindig feltáratlan. Kutatásaim során ezekben a feltérképezetlen vizekbe merülök, hogy feltárjam..."

Idézet:

- "Ahogy Einstein mondta egyszer: "Nézz mélyen a természetbe, és akkor mindent jobban megértesz". Ez tökéletesen összefoglalja az én kutatásomat a..."

Történelmi hivatkozás:

- "Amikor a gyermekbénulás elleni vakcinát bevezették, az örökre megváltoztatta az egészségügyet. Tanulmányom célja, hogy hasonló hatást gyakoroljon a..."

Jó felvezetés – szolgáltatás eladásnál

Provokatív kérdés:

- "Mi lenne, ha azt mondanám, hogy 30%-kal növelheted a bevételedet anélkül, hogy új ügyfeleket vennél fel?"

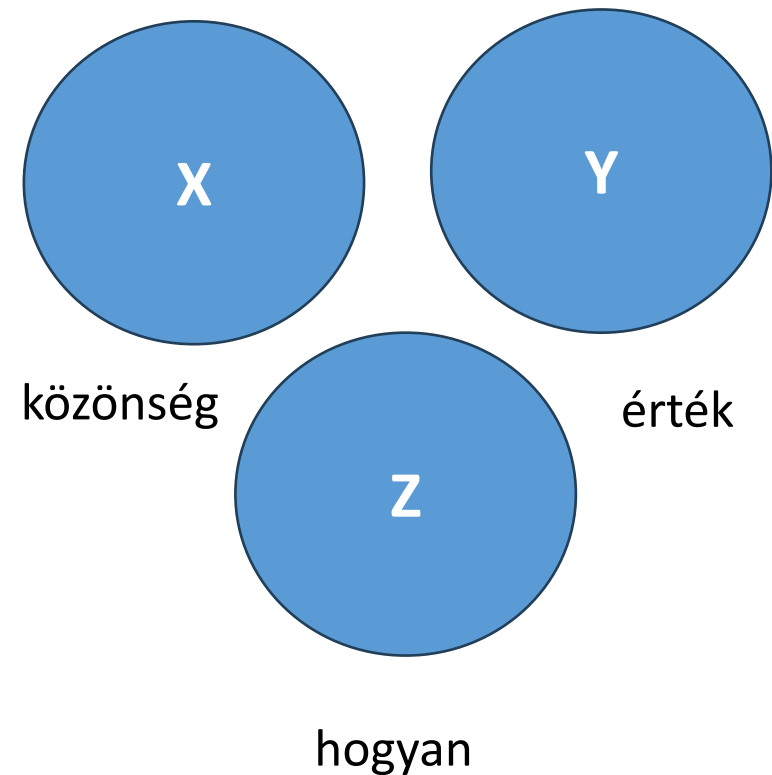
Merész kijelentés:

- "A megújuló energiáról való gondolkodásmód forradalmasításának küszöbén állunk."

Vizuális forgatókönyv:

- "Képzeljünk el egy olyan világot, ahol az otthoni energiafogyasztásunk teljes mértékben önmaga irányítja, pénzt és bolygónkat megkímélve. Ezt kínálja a mi szolgáltatásunk."

Elevator pitch egyszerű képlete



„Segítek X-nek (X= közönség) elérni Y-t (y=érték) azzal, hogy Z-t teszek (Z=hogyan)”



Elevator pitch - beszédtechnika

Beszélj tisztán, érthetően és mérsékelt tempóban.

Mutass elkötelezettséget!

Vegyél fel a szemkontaktust és vond be a hallgatóságot (gesztusok, kézmozdulatok)

Mutass lelkesedést a téma iránt, hogy maradandó benyomást kelts.

Ne feledd az összetett információkat egy nem szakavatott közönség számára is érthetővé és izgalmassá tenni.

Szabd a tartalmat a hallgatóság érdeklődési köréhez és értelmi szintjéhez.

Nézzünk meg egy példát!

Trunk Tamás videó elevator pitch

<https://www.youtube.com/watch?v=wSjZZ9TSvI0>

<https://www.youtube.com/watch?v=otDnkyYBmmQ>

Sneaker gyűjtő

Alpesi slalom síző

Z generációs szakértő

Blogger / Vlogger



How to build a research pitch? – SKOLAR ABC guide with example

<https://www.youtube.com/watch?v=3RgUR2nVcjs>