



רעיונות צוות



נאום המעלית



נאום המעלית הוא הצגה ברורה של העסק שלך והערך המוסף שאת נותנת בזמן קצר מאד.
נאום המעלית מאפשר לך לעורר עניין בעסק שלך גם אצל השכנה ושקית הזבל שלה, בלי ליצור הפסקת חשמל שתתקע את המעלית לשעה (שקית הזבל לא מדיפה ריח סחלבים...).

פתחי בשאלה או במשפט שיתפסו את תשומת הלב של הלקוחה הפוטנציאלית.



הציגי את הבטיחה שהמוצר / השירות שלך פותר, הסבירי כיצד זה עובד, ומה היתרונות המרכזיים.



סיימי בהנעה לפעולה כמו קביעת פגישה לשיחה ארוכה יותר.



מה לא לעשות:

לא להעמיס בפרטים מיותרים. הרעיון הוא נאום קצר. ותרי על ההיסטוריה של העסק. התמקדי רק בהווה (היכולות שלך) ובעתיד (המטרות).



לא לדקלם כמו רובוט. השיחה צריכה להיות טבעית. דיבור נלהב מגביר את רמת הקשב.



לא לדבר מהר מדי. הקפידי על בהירות וקצב נעים. את בהחלט תעוררי עניין אם תישארי בלי אוויר בסוף הנאום אבל בטח תעדיפי תשומת לב אחרת.





טיפ נוסף: להתאמן.
נסי להציג את עצמך
ואת העסק שלך מול
המראה והמשפחה.

במספרים: 30-60 שניות

במילים: 80-90 מילים

במשפטים: 8-10 משפטים

נאום המעלית שלך:





לא בא בחשבון

משלוח יוצאת אני

המוח שלנו אוהב תבניות. כשהוא מתבקש להנפיק רעיון חדש, רוב הסיכויים שהוא ימחזר רעיון גרוץ או משומש במצב לא מלהיב. לכן ההמלצה המקצועית היא לירות שלוש פעמים. הפעם הראשונה תנפיק מאיתנו מחשבה תבניתית. הפעם השנייה תנפיק מאיתנו רעיון בינוני. הפעם השלישית - וואלה!

תחילת תהליך



המשך תהליך



המשך תהליך

