

HARMAALA MARKKU & LESKINEN HEIDI

<https://www.linkedin.com/in/markku-harmaala-1a77142/>

HISSIPUHE

MIKÄ ON HISSIPUHE?

- Hissipuhe tarkoittaa ideasi myymistä muutamalla lauseella
- Hissipuhe viitaa hyvin pieneen aikaikkunaan, kuten hississä yhdessä vietettyyn aikaan pohjakerroksesta neljänteen kerrokseen.
- Hissipuheessa sinun ei tarvitse selittää kaikkia teknisiä yksityiskohtia, sinulla ei ole aikaa siihen, mutta herättää kiinnostus. Aikaikkuna on alle 30 sekuntia.
 - “Tutkin x34-d lämmönsiirintämme kellarissa ja tein karkeat laskelmat jotka osoittavat että me saatamme säästää jonkinverran rahaa jos vaihdamme x34-d:n x35c mallin. Luuletko että olisi ok...”AIKA

TAI

- “Huomasin että investoimalla 2000€ uuteen lämmönvaihtimeen säästämme 4000€ kahdessa kuussa. Tämä ei vaikuta tuotantomme”...AIKA

MIKÄ ON HISSIPUHE?

- Hissipuhetta voit käyttää paitis idean tai tuotteen myymiseen, niin myö sitsensä esittelyyn. Sitä voi hyödyntää nopeassa kohtaamistilanteessa jonkun kanssa, mutta se on varsin hyödyllinen kaikissa sosiaalisissa tilanteissa.
- Ihmiset eivät yleensä halua kuulla tunnin monologja jotka alkaa “jo muinaiset roomalaiset” mutta jos herätät mielenkiinnon ensin, he saattavat haluta kuulla myös muinaisista roomalaisita.
- Ajattele hissipuhe elokuvatiiserinä, Sinun pitää vain suunnitella puhe etukäteen.

Esimerkki: Sinulla on mielenkiintoinen idea miten vähentää energian kulutusta pienessä projektissa ja tapaat yrityksen johtajan käytävällä. Toimari on menossa kokoukseen mutta pysähtyy kysymään miten sinulla menee. Nyt sinun pitää herättää hänen mielenkiintonsa hyvin lyhyellä puheenvuorolla koska hänellä on kiire.

Origins: <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>

MITEN HISSIOPUHE RAKENNETAAN?

Miten hissipuhe rakennetaan?

1. Ensiksi päättää mitä haluat myydä. Idea vai tuote ja kenelle haluat sen myydä First decide what you want to sell. Idea, product and to whom you want to sell it. Engineers like different stories than artists. Make a general speech that you can adjust as audience changes

2. Avaa ideasi ja näytä että olet innostunut siitä ja uskot siihen. Jos et itse usko ideaasi, niin ei kukaan muukaan usko.

3. Selitä miksi ideasi on parempi kuin muiden

- “Myymme kyniä ei ole kovin omaperäistä MUTTA
- “Myymme kyniä jotka eivät koskana vuoda ja joita NASA käyttää” on paljon parempi.

4. Lisää keskusteluun kysymyksiä. Yksinkertaisesti esimerkiksi:

- “mitä pidät ideasta” tai tarkemmin
- “miten energia-auditoinnit hoidetaan yrityksessäsi”

Tavoitteena on että keskustelukumppanisi haluaa tietää enemmän ja/tai jatkaa keskustelua niin että hän ehdottaa tapaamista, kysyy lisätietoja sähköpostilla tai pyytää sinua soittamaan hänelle myöhemmin.

5. Kirjoita puheesi ja lue se ääneen. Jos siihen menee yli 30 sekuntia, mieti mikä on puheen ydin ja poista kaikki ylimääräinen.

6. Harjoittele, sitä paremmin se luontevammanin se sujuu.

Origins: <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>