

VIERKO 2

Myyntipuhe ja hissipuhe eli pitchaus

Osa 13: Näyttö ja liikeidean esittely

Yritystoiminnan suunnittelu, 15 osp

Sisältö

1. Myyntipuheen tarkoitus
2. Erilaisia myyntipuheita
3. Myyntipuheen sisältö
4. Myyntipuheen rakenne



1. Myyntipuheen tarkoitus



Nämä sanat tarkoittavat, että esittelet asiat lyhyesti ja tehokkaasti

- **Myyntipuhe**
 - Kerrot yrityksesi idean, tuotteen palvelun lyhyesti ja tehokkaasti.
- **Hissipuhe**
 - Innostunut myynti puhe on yhtä pitkä kuin hissimatka.
- **Pitchaus**
 - Lyhyt esitys, joka vaikuttaa ja innostaa.
- Hissipuhe ja pitchaus ovat samanlaisia lyhyitä ja innostavia puheita.



Hyvä myyntipuhe

- Kuulija kiinnostuu ja innostuu.
- Kerrot pääasiat lyhyesti.
- Yrityksestäsi, tuotteestasi tai palvelustasi syntyy lyhyt **tarina**.
- Olet yrityksesi idean, tuotteen tai palvelun mainostaja ja mainos.
- Kuulija ajattelee sinusta ja tuotteestasi tai palvelustasi hyvää.



Milloin?

- Esittelet liikeidean.
- Haet rahoitusta.
- Haet kumppaneita.
- Esittelet yritystä verkostoille.
- Houkuttelet uusia asiakkaita.



2. Erilaisia myyntipuheita



Markkinointipuhe

- **Markkinointipuhe** ihmisille tai yrityksille, joilta haluat rahoitusta yrityksellesi. Kerrot tarkasti mutta lyhyesti
 - liiketoiminnastasi
 - markkinasta
 - kilpailusta
 - yrityksen talouden tulevaisuudesta.



Hissipuhe ja pitchaus

- **Hissipuhe** on vain alle minuutin puhe: herätä kiinnostus ideasta, tuotteesta tai palvelusta.
- **Pitchaus** on lyhyt ja tehokas myyntipuhe:
 - *pitch* (englantia) = syöttö
 - Esittelet idean tuotteen tai palvelun pääasiat.
 - Herätät kiinnostuksen.
 - Saat kuulijat innostumaan.



3. Myyntipuheen rakenne: asioiden järjestys



Myyntipuhe

- **Myyntipuheessa** keskityt siihen, mitä asiakas tarvitsee.
 - Kerrot, miten tuote tai palvelu täyttää **asiakkaan tarpeet**.
 - Olet selkeä ja etenet selkeästi.
 - Selvitä, kuinka kauan sinulla on aikaa
 - Ole tehokas ja kiinnostava.
 - Esitä tärkeimpiä asioita.
 - Älä pitkitä puhettasi.



Myyntipuheen osat 1–3

1. Aloitus.

- Yllätä kuulijat mukavasti.
- Ota kuulijat huomioon.
- Esittele lyhyesti itsesi ja yrityksesi alun tarina.

2. Ongelma. Kerro selkeästi:

- Mitä puuttuu markkinoilta? TAI
- Mitä markkinat tarvitsevat? TAI
- Mitä ongelmia on markkinoilla?

3. Ratkaisu. Kerro lyhyesti:

- Mikä on sinun tuotteesi tai palvelusi?
- Miten se ratkaisee ongelman ja asiakkaiden tarpeet? TAI
- Miten keksit ratkaisun (eli tuotteesi tai palvelun tarinan alku)?



Myyntipuheen osat 4–6

4. **Markkinat.** Kerro lyhyesti:

- Millaiset ovat sinun tuotteesi tai palvelusi markkinat?
- Mitkä ovat sinun tuotteesi mahdollisuudet markkinoilla?
- Ketkä ovat asiakkaasi eli ketkä ovat sinun kohderyhmäsi?

5. **Kilpailu.** Kerro lyhyesti:

- Miksi asiakas ostaa sinun tuotteesi tai palvelusi eikä kilpailijan?
- Miksi sinun tuote tai palvelu eroaa muista?
Voitko kertoa sen kuin tarinan?

6. **Liiketoimintasi.** Kerro lyhyesti:

- Miten saat yrityksestä tuloja ja voittoja – miten teet rahaa?



Myyntipuheen osat 7–9

7. **Yhteistyö.** Kerro lyhyesti

- Kenen kanssa teet työtä?
- Ketkä tukevat sinua?

8. **Talouden kasvu.** Kerro lyhyesti:

- Miten yrityksesi talous kasvaa lähiaikoina?
- Mitä ovat tärkeimmät luvut myynnissä?

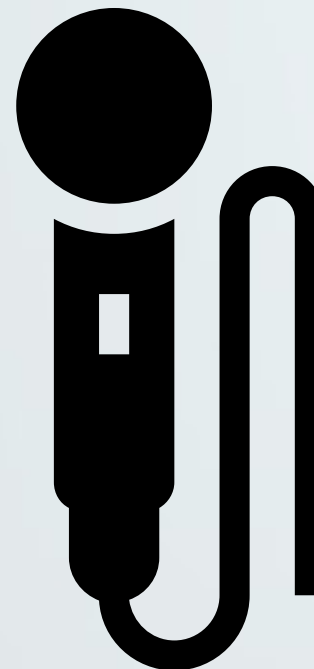
9. **Lopetus.** Innosta, jää kuulijoiden mieleen:

- Mikä on myyntitarinasi lopun huippu? TAI
- Mitä pyydät kuulijoilta? TAI
- Miten haluat, että kuulijat toimivat?



Harjoittele!

- Vain harjoitus auttaa.
- Osaa asiat.
- Ota kuulijat huomioon.
- Kerro sujuvasti.
- Ole innostunut.
- Innosta.
- Jää muiden mieleen.



Älä tee näitä virheitä!

- Virhe: Et ole harjoitellut.
 - Virhe: Et ole oma itsesi vaan esität liikaa.
 - Virhe: Et ota huomioon kuulijoita.
 - Virhe – taas! Et ole harjoitellut.
-
- **Muista: Tulet taitavaksi vain, kun harjoittelet.**



Videoita myyntipuheista

- [Nuori yrittäjä. Myyntipuhe ja yritysesittely \(ei selkokieline\)](#)
- [Yrittäjät. Finalistien myyntipuheet \(ei selkokieline\)](#).



5. Lähteet



Lähteet

- Duunitori. Yrittäjän opas. Pitchaus eli myyntipuhe. <https://duunitori.fi/tyoelama/yrittajanopas/ideasta-liiketoiminnaksi/pitchaus>. Viitattu 5.5.2025.
- Kivinen, E. & Salminen, M. 2025. Liiketoiminnan suunnittelu. Opetusmateriaalit. Stadin AO:
- Nuori yrittäjäyys. Myyntipuhe ja yleisesittely. 2021. <https://www.youtube.com/watch?v=Z5eIFQ3dB94>. Viitattu 5.5.2025.
- Sanoma. Näkemyksiä markkinoinnista. Hissipuhe on oman osaamisesi paras myyntipuhe – näillä vinkeillä onnistut. 12.1.2023. <https://media.sanoma.fi/ajankohtaista/nakemyksia-markkinoinnista/hissipuhe-oman-osaamisesi-paras-myyntipuhe-nailla>. Viitattu 5.5.2025.
- Yrityksen perustaminen. Yrittäjän sanakirja. Pitchaus. <https://yrityksen-perustaminen.net/yrittajan-sanakirja/pitchaus/>. Viitattu 5.5.2025.
- Kvalälhteet:
 - Microsoft. PowerPoint. Kuvapankkikuvat.
 - Microsoft. PowerPoint. Kuvakkeet.



Tekijä

- Selkomukautus Tuija Takala 2025



Tämä materiaali on tuotettu VIERKO 2 -hankkeessa vuosina 2025–2027.

VIERKO on toteutettu Opetus- ja kulttuuriministeriön vuonna 2024 myöntämällä ammatillisen koulutuksen strategiarahoituksella.

VIERKO on seitsemänkymmenen (71) koulutuksen järjestäjän yhteisponnistus. Osatoteuttajat on listattu tämän esityksen viimeisellä dialla.

Työtä on koordinoanut Keski-Uudenmaan koulutuskuntayhtymä Keuda.

Hankkeessa on kehitetty vieraskielisen koulutuksen laatua ja kotimaisten kielten opetuksen tarjontaa ammatillisessa koulutuksessa.

Lisätietoa:

<https://www.keuda.fi/keuda/hankkeet/vierko-2/>



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>