

ELEVATOR PICH – algunes claus

Un *elevator pitch* és un discurs breu (30-60 segons) per presentar una idea, projecte o perfil professional de manera impactant. Ha de definir qui ets, quin problema resols (necessitat), la teva solució única i una crida a l'acció per obtenir una reunió o contacte.

Cal transmetre el missatge d'una manera directa, clara, ràpida i contundent que ens permeti assolir un gran impacte en la primera trobada, perquè no sabem quan tornarem a tenir l'oportunitat de donar-nos a conèixer. És a dir: hem d'aprofitar el moment per causar una bona impressió i introduir-nos en la ment del client potencial.

A l'hora d'elaborar l'*elevator pitch*, hi ha alguns errors que hem d'evitar si volem que el nostre missatge cridi l'atenció. Cal que cuidem el llenguatge, és a dir, que utilitzem les paraules correctes d'una manera senzilla. A més, hem d'aconseguir que la nostra descripció sigui convincent, que desprengui seguretat i autoritat, que desperti curiositat i que persuadeixi el client potencial i, tot això, de manera breu.

En poques paraules, un *elevator pitch* és un **discurs molt curt**, però amb una estratègia clara: **persuadir l'interlocutor**. L'objectiu és despertar el seu interès perquè pari atenció al que li has de comunicar sobre el teu article, servei, projecte, empresa, etc. Per això, ha de tenir una sèrie de característiques molt clares.

- Al teu discurs **has de plantejar un problema** les necessitats actuals del qual no s'estan cobrint i, per tant, aquí és on tu entres en joc.
- Posteriorment, **exposa la solució** que tens al cap, com abordaràs aquest repte i quines són les teves expectatives.
- **El teu discurs ha de ser diferenciador**, posa sobre la taula com de ben informat estàs sobre el que s'està fent i com tu pots destacar-hi.
- **Acaba el teu *elevator pitch* amb un lema**, una història real d'èxit o una opinió i testimoni d'algun client que hagi confiat en tu.

Vídeo:

Catalunya emprèn: [Elevator Pich: Les claus per presentar el teu projecte i vendre la teva idea](#)

Documentació:

Gencat/Acció: [7 claus per fer un pitch convincent](#)

Barcelona Activa: [L'elevator pitch, l'oportunitat de donar-te a conèixer](#)

Exemples:

"Hola, sóc xxx, has notat que moltes pimes perden hores gestionant factures? He creat xxx, una app basada en intel·ligència artificial que automatitza la comptabilitat en un sol clic. Hem ajudat 50 empreses a estalviar 10 hores setmanals. Estic buscant socis per expandir-nos, et passo la meva targeta i en parlem"

Hola, soc xxxx, cofundador de l'empresa xxx. Hem desenvolupat una tecnologia que permet gestionar de manera eficient les estacions de càrrega per a vehicles elèctrics. Atès l'increment de les vendes en els darrers anys, les ciutats s'enfronten a problemes de congestió a les estacions de càrrega. La nostra tecnologia fa servir l'IA per preveure la demanda de càrrega i optimitzar-ne la distribució, reduint temps d'espera i despeses d'energia. Actualment, treballem a xxxx ciutats on la reducció d'aquests temps d'espera ha assolit el 20 %.

Soc xxxx, especialitzat en xxxx. Ajudo petites i mitjanes empreses a diferenciar-se de la competència mitjançant una imatge coherent i atractiva. En els darrers anys he treballat amb marques reconegudes com xxxx, ajudant-les a incrementar els seus beneficis fins a un 40 %. El procés que segueixo per aconseguir-ho és xxxx. Si vols renovar la teva imatge i créixer, jo puc ajudar-te. Parlem?

"Sóc en xxx i represento a xxx Creem panells solars de baix cost per a zones rurals amb dificultats d'accés a l'electricitat. Ja hem il·luminat 200 llars. Busquem 50.000 € per produir el doble d'unitats i assolir l'autosuficiència. Tens 5 minuts per parlar sobre com unir-te al projecte?"

Claus de l'èxit:

- **Concís:** Vés al gra.
- **Emocional:** Explica una història.
- **Valor:** Què guanya qui t'escolta?
- **Final:** Tanca amb un lema, crida d'atenció o petició concreta.