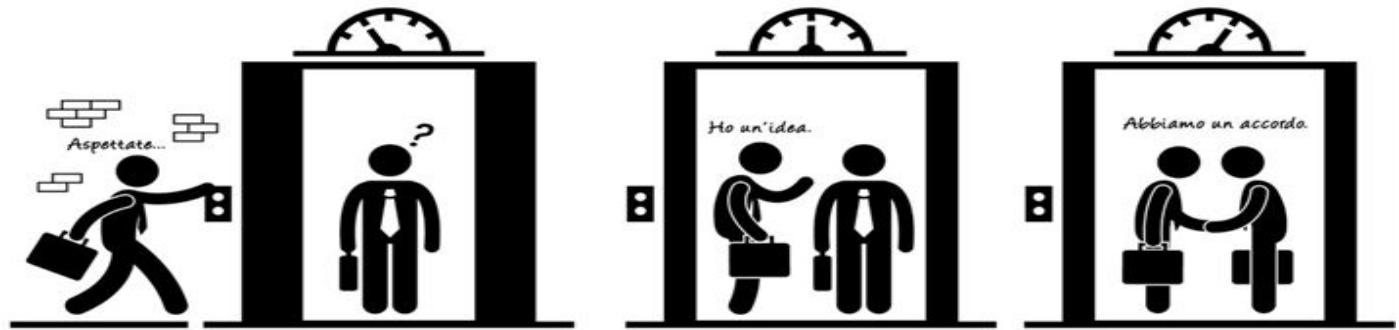


# Come usare l'Elevator Pitch per catturare i vostri interlocutori

di Paolo Franzese



Come usare l'Elevator Pitch per catturare i vostri interlocutori? Supponiamo che vi troviate in un ascensore con a fianco il vostro sogno, un vostro probabile partner, un vostro cliente, il vostro futuro capo... etc...

## Come presentereste il vostro progetto?

Preparatevi un ELEVATOR PITCH.



# Elevator Pitch

*Avete mai pensato a questa cosa?  
imaginepaolo.it si.*

Come comunicare un nostro progetto? Come interessare gli altri velocemente?

Iniziate a preparare strategicamente il vostro "incipit": la vostra sintetica introduzione. Cercate di essere molto "viral", indimenticabili, avrete circa 10 secondi la sintesi è la vostra soluzione.

In base al vostro interlocutore avrete vari tipi di "pitch". Primo punto puntualità estrema e date una buona prima impressione, passione, positività, felicità, emozionatevi con ironia. Siate felici e comunicate il vostro entusiasmo tutte le vostre emozioni. Se riuscite a far sorridere il vostro interlocutore allora sarete indimenticabili e molto "friendly", una persona da andare a pranzo, quando scatta l'invito allora ci siete riusciti. Passione nelle cose che facciamo e nel raggiungere gli obiettivi. Usate aneddoti "viral", simpatici che magari il vostro interlocutore potrà condividere con altri clienti potenziali.

Presentate anche qualche successo del passato, io direi esagerate con le emozioni ma non esagerate nel presentare voi stessi.

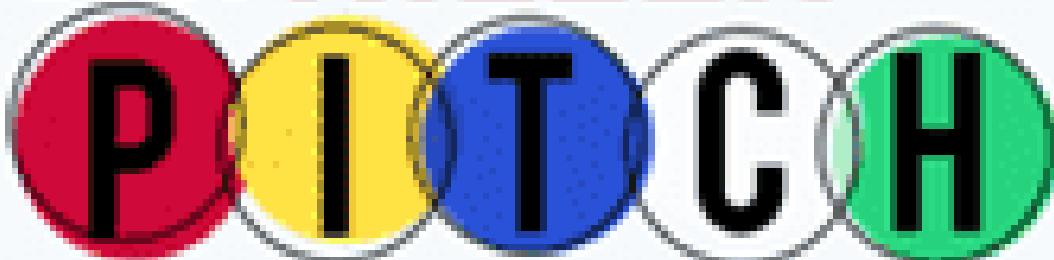
Ovviamente non parlate sempre degli stessi successi altrimenti sarete noiosi e ripetitivi, oltre che poco credibili e poco dinamici aziendalmente.

Come parlate? Fatevi ascoltare, cercate di fare [riunioni e briefing](#) per farvi ascoltare dai vostri amici e analizzate bene come presentate il vostro “pitch”.

Segnalo questo PDF molto interessante, **COME PREPARARE UN ELEVATOR PITCH** di Emilio Paolucci: [http://www.i3p.it/files/ITV%20-%20Guida%20per%20il%20pitch\\_2014.pdf](http://www.i3p.it/files/ITV%20-%20Guida%20per%20il%20pitch_2014.pdf)

Costruite a tavolino il vostro “elevator pitch”, progettatelo e strutturatelo bene magari seguendo anche questi suggerimenti:

# Crafting a **investorKILLER**

by [fortunepitch.com](http://fortunepitch.com)

## Four Pillars of Great Pitch Delivery

### CLARITY

An adult's attention span is only 8 seconds so ensure your pitch is clear and concise. And remember clarity is 100% the buyer's perspective.

### SIMPLICITY

Imagine pitching to a 5 year old that isn't the buyer and speak their language (they're not being uninterested).

### PRACTICE

Practice makes perfect - whether that's in your home, in front of the mirror or with a group of friends (if all counts, these friends will refine and strengthen your delivery to perfection!)

### PASSION

Passion will ensure your pitch is memorable, unique and inspiring. Don't be afraid to show your enthusiasm - it could be the difference between a closed deal and another conversation.

## Elevator Pitch: Six Steps to Success

Avete preparato il vostro pitch? Cosa consigliate?

---

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 11 Gennaio 2016