

Enerzian pikaopas hissipuheen kirjoittamiseen ja pitämiseen:

Myy muutamalla lauseella - Herätä kiinnostus hissipuheella!

Esiintyminen ja vuorovaikutus ovat tärkeä osa myyntiä, asiakasviestintää ja markkinointia. Yksi tavallisimpia tilanteita, jolloin tarvitset koukuttavaa hissipuhetta, on silloin, kun pääset esittelemään yritystäsi ja sen tuotteita tai palveluja tapaamisissa ja tapahtumissa kuten messuilla. Näissä tilanteissa on hyvä osata kertoa lyhyesti, jopa alle minuutissa, selkeästi ja ymmärrettävästi, mitä yrityksesi tarjoaa sekä miten asiakkaasi tuotteistasi / palveluistasi hyötyvät.

On myös tärkeää luoda luotettava ensivaikutelma, jotta kuulijasi vakuuttuu asiastasi. Jämäkkä kädenpuristus, hymy ja suora katsekontakti luovat positiivisen ensivaikutelman – kuten myös hyvä ryhti, selkeä puheääni ja avoin kehonkieli.

Muista, että hissipuheen tavoitteena on herättää keskustelukumppanissasi kiinnostus yrityksesi tuotteita ja palveluja kohtaan ja saada hänet innostumaan yhteistyöstä kanssasi.

Millainen on hyvä hissipuhe?

1. Innostava ja kiinnostava. Oletko itse innostunut tuotteistasi? Tiedätkö, miten sinä ja yrityksesi erotutte muista?
2. Tiivis: kesto noin 30–60 sekuntia ja paperilla 2–5 virkettä.
3. Selkeä: Käytä yleiskieltä, jota kaikki ymmärtävät ja vältä ammattislangia.
4. Tehokas: Käytä dynaamisia verbejä kuten auttaa, ratkaisee, lisää, innostaa jne.
5. Konkreettinen: käytä esimerkkejä ja luo mielikuvia.
6. Tarinan muotoinen: kerro, kun asiakkaallasi oli ongelma, jonka tuotteesi/palvelusi ratkaisi ja mitä olisi tapahtunut, jos hän ei olisi ostanut apua sinulta.
7. Kohdistettu oikealle kohderyhmälle: mieti, mitä erilaiset asiakkaasi tarvitsevat ja tee jokaiselle kohderyhmälle oma hissipuhe.
8. Koukuttava: houkuttelee kysymään lisää/ostamaan palvelun/tuotteen/sopimaan tapaamisen.
9. Kannustaa toimintaan: haluatko, että asiakas sopii tapaamisen? Kehota siihen!



Näin kirjoitat hissipuheen:

Kun lähdet sommittelemaan hissipuhettasi, asetu hetkeksi kuulijan rooliin ja pohdi, mitä hyötyä tuotteesi tai palvelusi antaa asiakkaalle. Mitä konkreettisemmin saat kuvattua asiakkaasi ongelman ja ratkaisusi siihen, sitä todennäköisimmin hän siitä kiinnostuu!

1. Kirjoita ylös tavoitteesi: mitä haluat saada hissipuheellasi aikaan?
2. Kirjoita useita kuvauksia siitä, mitä yrityksesi tarjoaa ja kenelle.
3. Kirjoita lyhyitä tarinoita siitä, miten yrityksesi on auttanut asiakasta ongelmatilanteissa.
4. Lyhennä mielestäsi parhaat tarinat hissipuheiksi ja lue ne ääneen.
5. Valitse mielestäsi paras tai se, jota tulet tarvitsemaan seuraavaksi, ja harjoittele se hyvin. Ota videolle.
7. Jätä hissipuhe yön yli muhimaan ja katso video ystäväsi kanssa.
8. Pohdi palautteen pohjalta, mitä voisit vielä parantaa ja työstä hissipuhetta eteenpäin.
9. Harjoittele lopullinen versio, jonka otat taas puhelimellasi videolle.
10. Tee 2–3 hissipuhetta ja harjoittele videon avulla, kunnes ne sujuvat luontevasti.

Tarvitsetko hissipuhe- ja/tai esiintymiskoulutusta/sparrausta? Ota yhteyttä!

Eila Mäntyjärvi, eila.mantyljarvi@enerzia.fi, p. 050 575 1073.