

SALETTA “MY PRESENTATION ROOM” #mipresento

In questa saletta puoi registrare la tua video presentazione, il tuo Elevator Pitch. Cos'è un Elevator Pitch?

Si tratta in poche parole di un breve discorso utilizzato per catturare l'attenzione di vari interlocutori riguardo un nostro progetto o una nostra idea di business o per convincere un'azienda che si è la persona giusta durante un colloquio di lavoro. Il nome (ovviamente nato in Silicon Valley) descrive appunto l'idea per cui ogni startupper dev'essere in grado di presentare la propria idea nel tempo di una corsa in ascensore.

Durata: solitamente un pitch dura dai 30 ai 120 secondi.

COSA FARE PER REGISTRARE IL TUO PITCH:

1. Chiedi alle hostess fuori da questa saletta di poter registrare il tuo pitch
2. Leggi, compila e firma il modulo di Tutela Privacy che ti verrà fornito (in questo modo ci autorizzi alle riprese e messa online del tuo pitch). Ricorda che puoi firmarlo solo se sei maggiorenne, mentre se sei minorenni dovrai firmarlo un genitore;
3. Mentre attendi il tuo turno, leggi i “9 consigli flash per un Elevator Pitch che funziona”. Prepara il tuo pitch, provalo e riprovalo: avrai dai 30 ai 120 secondi davanti alle camere, quindi assicurati di dire tutto e di stare nei tempi;
4. Quando sarai nella saletta pronto per registrare, al via dei cameramen di per prima cosa il tuo nome e cognome: servirà per riconoscerti e identificarti;
5. Fatto! Ora attendi di vedere online il tuo pitch nel sito della Fiera Punto di Incontro.

9 CONSIGLI FLASH PER UN ELEVATOR PITCH CHE FUNZIONA:

Ecco 9 consigli che ti consigliamo di tenere a mente quando preparerai il tuo prossimo pitch. Si tratta ovviamente solo di spunti, anche perché il miglior modo per imparare è esercitarsi, mettersi in gioco e riprovare continuamente! Ecco:

1. Sii breve e sintetico. Come abbiamo detto, il tempo che hai a disposizione è pochissimo e le cose da dire molte. Sviluppa la tua capacità di sintesi, evita di utilizzare termini troppo complicati o di scendere troppo nel dettaglio fai in modo che le persone si ricordino di te (a prescindere dall'esito del tuo pitch).
2. I primi 10 secondi sono importantissimi. Come in tutte le situazioni della vita “la prima impressione è quella che conta”. Sia se fai un video, sia se scrivi una mail, sia se il tuo elevator pitch è dal vivo dai inizio al tuo show con un incipit ad effetto, esprimi tutta la passione per ciò che fai e per gli obiettivi che vuoi raggiungere, rendi virale il tuo pitch.
3. Gestisci bene il tempo a disposizione. Non c'è molto da dire a riguardo, calcola bene il tuo tempo. Crea pitch di diversa durata (30 secondi, 60 secondi, 120 secondi) di modo che sarai sempre pronto/a ad affrontare ogni situazione.
4. Presenta te stesso, ma senza esagerare. Le persone, quando presenti la tua idea, devono fidarsi di te e devono capire che sei all'altezza di portare avanti un'idea professionale, ma avrai molto tempo in futuro per raccontare chi sei, cosa fai e quali sono i tuoi eventuali successi del passato. Quindi dai il giusto peso alle varie parti che compongono il tuo pitch.
5. Struttura ideale per un pitch ad un datore di lavoro: in primis parla del problema che vai risolvere con la tua professionalità/energia/voglia di apprendere e come lo farai. Prosegui con il motivo per cui ti distingui da altri eventuali candidati. Fai un breve accenno alle tue esperienze (di studio o lavoro) precedenti e quelle del tuo team e chiudi con ciò di cui hai bisogno per far decollare la tua carriera.
6. Il pitch cambia e evolve insieme a te. Molto probabilmente continuerai a fare pitch per diversi anni. Si spera che la tua professionalità cambi ed evolva nel tempo. In alcuni casi ti troverai a presentare te stesso/a alle stesse persone a distanza di mesi o anni. Assicurati che anche il tuo pitch evolva nel tempo, non puoi proprio parlare delle tue capacità nello stesso modo in cui l'hai fatto la prima volta.
7. Se ti fanno delle domande assicurati di rispondere ad ognuna di esse. Dal vivo in alcuni casi più capitare di non riuscire a presentare il tuo pitch senza essere interrotto/a. Sii preparato/a ed attento/a a rispondere alle molte domande che ti faranno, probabilmente quelle sono le cose che vogliono sentirsi dire. Se per caso entri nel panico e non hai una risposta pronta, segnati subito la domanda, di modo da non farti trovare impreparato/a le volte successive.
8. Esercitati con i tuoi amici. Per prepararti al tuo pitch scrivilo su un foglio di carta, ripetilo ad alta voce e registralo. In molti casi può servire ripetere il tuo pitch alle persone che ti circondano (probabilmente ti odieranno dopo un po' :-), ma è l'unico modo per capire se le persone capiranno o no il tuo messaggio.
9. Adatta il tuo pitch alla persona con cui stai parlando. A seconda del tuo interlocutore ovviamente cambieranno i punti su cui ti dovrai soffermare e il linguaggio che dovrai utilizzare. Come esercizio prova a crearne uno per ognuna delle categorie di persone a cui potresti presentare la tua candidatura (aziende di vari settori, diversi interlocutori aziendali – Responsabile delle Risorse Umane, Titolare dell'impresa, selezionatore, ecc.). Il punto è sempre lo stesso, non farti mai trovare impreparato!

a cura di: