



# Liftikõne

Mare Muskat

[www.koolituskursused.ee](http://www.koolituskursused.ee)

# Kõne põhjus ja eesmärk

- ▶ Liftikõne (ingl k. *elevator speech*, *elevator pitch*) on tekkinud 21. sajandi alguses koos internetiäride hooga kasvuga.
- ▶ Otsiti investoreid uute **äriideede käima tõmbamiseks** ja mida kiiremini suutis idee omanik selle nõ maha müüa, seda suurem oli tõenäosus **leida investoreid**.
- ▶ Investoreid võis kõrghoonete liftides kohata ja siit siis tuligi väljend “lifti kõne”.
- ▶ Kõne pikkus on tavaliselt 30-60 sekundit.

# Kõne formaat:

- läbimõeldud
- sisutihe
- harjutatud

## ➤ **lühike ülevaade** (120 sekundit):

1. Intro: millist kasu taotletakse (miks?)
2. Iva: mida pakutakse (kuidas?)
3. Inimesed: kes pakub (kellelt?)

# Kõne komponendid:

- ▶ **vajadus** - millist inimeste probleemi lahendatakse või millist vajadust rahuldatakse? (30 sek)
- ▶ **toote/teenuse olemus** - kuidas probleemi/vajadust rahuldada aitab? (40 sek)
- ▶ **sihtgrupp/turg/konkurents** - kes on need inimesed, kes lahendust vajavad ja kui palju neid on? Kes veel sarnast asja pakub? Kuidas eristume? (20 sek)
- ▶ **pakkuja oskused/kogemus** - kes oled ja milline on meeskond, et suudad tagada probleemi lahendamise? Senised saavutused ja kutse tegevusele (30 sek)



# Kõne koostamine:

1. Vastata küsimustele vabas vormis
2. Valida kõnekaad märksõnad
3. Seostada märksõnad täislauseteks (väide+selgitus+põhjendus)

NB! Kõne algus annab suuna, kõne lõpp jääb meelde



# Kõne harjutamine

- ▶ Kõne osade ajamõõtmine
- ▶ Sõnastuse ja lauseehituse kohendamine
- ▶ Veenvuse ja mõjususe seadistamine
- ▶ Lihtsuse ja loomulikkuse tagamine

# Kõne hindamine

Hinnake kõne järgmiste punktide abil skaalal 1-5 (1 - väga halb, 2 - mitte rahuldav, 3 - rahuldav, 4 - hea, 5 - väga hea).

- ▶ huvitav ja haarav
- ▶ lihtne ja arusaadav
- ▶ sõnumit toetav kehakeel
- ▶ sõnumit toetav hääletoon

## Liftikõne 2 minutit

### Miks?

Probleem/vajadus, mida  
toote/teenusega  
rahuldatakse ja kasu  
osapooltele  
*30 sekundit*

### Kuidas?

Kuidas toode/teenus aitab ja keda (sihtgrupp)?  
Lühidalt toote/teenuse omadus+kasu  
Kuidas see on unikaalne/eristub konkurentsist?  
*80 sekundit*

### Kes?

Milline on meeskond, kes suudab tagada probleemi lahendamise?  
Milline on meeskonna pädevus/senised saavutused?  
Esita taotlus – kutse koostööle vms  
*20 sekundit*