

WYBRANE ELEMENTY SKUTECZNEJ AUTOPREZENTACJI ELEVATOR PITCH I PRZYKŁADY ICH UŻYCIA – JOANNA BOGIELCZYK

1. Pytanie

- Czy wiesz jak inwestycję w firmie zamienić w koszty, a koszty w inwestycję?
- Czy chciałabyś obniżyć swoje rachunki za prąd?
- Czy lubisz spędzać czas w urzędach?
- - Czy wiesz, co produkuję?
- ...
- Produuję szacunek do polskich przedsiębiorców i polskich produktów. Jan Mikulski, MHS producent naczip do transportu drewna na Europę.
- - Czym jest dla Ciebie wino?
- [alkoholem]
- Jeśli chcesz dowiedzieć się, co tracisz myśląc, że wino jest tylko alkoholem, zapraszam do kontaktu Marta Kaszyńska, Vendita.

2. Rekwizyt

- Co to jest?
- To klucz.
- Wierzę, że Twoja dobra autoprezentacja jest kluczem do Twojego sukcesu w życiu zawodowym. Niezależnie od tego, czy pracujesz na etacie czy prowadzisz własną działalność. Serdecznie zapraszam Cię na szkolenie „[Elevator Pitch](#)”, Joanna Bogielczyk, trener biznesu, www.bogielczykdla kobiet.com.

3. Imię, nazwisko, nazwę firmy – można tu dodać adres strony www, jeśli jest prosty i utrwała naszą osobę.

- Czy nie ma Pani wrażenia, że w Polsce urzędy tylko utrudniają życie przedsiębiorcom?
- ...
- Czy zdarzyło się Pani marnować czas w kolejkach do urzędów?
- ...

- Jestem księgową. Mam już swoje ścieżki w tych instytucjach. Prowadząc księgowość biorę na siebie kontakty z urzędami, a Pani ma czas na rozwój swojej firmy. Maria Lipka, fachowakksięgowa.pl.

4. To, czym się zajmujesz. (Nie mów dosłownie tym, czym się zajmujesz, zastosuj haczyk).

- Joanna Kowalska, wielkie kampanie – za małe pieniądze.
- Dbam o piękny uśmiech moich pacjentów, Tomasz Bogielczyk, www.bogielczykstomatologia.pl
- Sprzedaję spokój, bo przynoszę pieniądze wtedy, kiedy wszyscy inni wyciągają po nie ręce.

5. Twoje sukcesy, osiągnięcia.

Tu warto przejrzeć swoje rekomendacje, przypomnieć sobie zrealizowane projekty, nic tak do nas nie przekonuje, jak autentyczne referencje od naszych klientów.

- Podczas międzynarodowego dnia trenera dostaję bukiety kwiatów od moich klientów!
- Wczoraj wygrałam apelację mojego klienta, dzięki czemu odzyskał on 150 000 zł! Paulina Kowalska, Kancelaria Adwokacka PK.
- Takiego smsa dostałam w zeszłym tygodniu od mojej klientki „Pani Aniu, po wczorajszym krio stanęłam na wadze, bo mi wszyscy mówili, że schudłam. I jestem zachwycona, bo na wadze jest 6 kilo mniej! Bardzo dziękuję, będę wszystkim rekomendować Wasze zabiegi!” Serdecznie zapraszam do salonu Jolanta Nowak, Salon Urody Belle.
- Sam dźwięk mojego nazwiska sprawia, że klienci opłacają zaległe faktury.

6. Rynek, na którym działasz.

- W poniedziałek byłam w Krakowie, bo pięciu wspólników, spółki akcyjnej poprosiło mnie o najlepszą dla nich ochronę ubezpieczeniową. Obsługuję klientów biznesowych w całej Polsce, kilometry nie mają dla mnie znaczenia, a rekomendacje moich klientów są moją najlepszą wizytówką. Monika Walenciak, Pramerica

7. Pytanie: Jak mogę Ci pomóc?

Nadaje sens networkingowi. Dobry networking opiera się na autentycznych relacjach i pozytywnych wartościach, a przede wszystkim na pomaganiu innym i pozwalaniu im, aby pomogli Tobie. Dlatego w swojej autoprezentacji bardzo konkretnie określają swoją potrzebę:

- Poszukuję kontaktu do kierownika salonu Toyota w Suchym Lesie, pana Pawła Gursza.