

## HISS-PITCH

Det allra viktigaste för att sälja din produkt är att din kund förstår vad det är du säljer. Det är enkelt att sväva ut och beskriva vad du gör i stora ord. Men snabbt förlorar du både tydlighet och därmed intresset hos dina potentiella kunder.

Detta är en övning för att tydliggöra vad du säljer genom att skriva ned din egen hisspitch. I en mening ska du specificera, vad du säljer, till vem och vad kundnyttan är.

Skriv ett första utkast, be någon som inte har full koll på vad du gör (exempelvis en partner eller en vän) att läsa texten och fråga dem om dom nu förstår vad det är du säljer.

Sannolikt kommer dom inte förstå ditt första utkast. Foga dem vad som skulle göra det tydligare. Repetera denna övning tills tre personer runt om dig kan läsa sig till vad du, säljer, vem du vill nå och vad din kundnytta är.

Nu har du en hiss-pitch du kan använda i din kommunikation, som exempelvis på din hemsida.

Produkten/tjänsten

Målgrupp

Vi erbjuder \_\_\_\_\_  
för kunder som \_\_\_\_\_  
och det hjälper dem att \_\_\_\_\_

Kundnytta