

Jak zdobyć Darczyńcę w windzie? Elevator Pitch

[Odwiedź naszą stronę!](#)

Łowienie Grubych Ryb w szklanych wieżowcach

Wyobraź sobie taką sytuację: jesteś w windzie warszawskiego drapacza chmur, wjeżdżasz z parteru na sam szczyt. Przyjechałeś na spotkanie biznesowe - na rozmowę o pracę, tudzież chcesz ubiegać się w Wielkiej Korporacji® o darowiznę albo partnerstwo w organizacji biegu charytatywnego. A może po prostu przyjechałeś podziwiać widoki?

Do windy wsiada z Tobą, cały na biało, menadżer Gruba Ryba. Posiadacz wypchanego portfela, ale też wielkiego serca. Kojarzysz, że rozwinął w Wielkiej Korporacji® dział społecznej odpowiedzialności biznesu, który zajmuje się m.in. wybieraniem celów charytatywnych, na które firma przekaże wsparcie. Masz 60 sekund, zanim dojedziecie na wybrane piętro. Podejmiesz wyzwanie? Skorzystasz z okazji, aby przekonać Grubą Rybę do wsparcia Twojego celu?

Skąd wziął się Elevator Pitch?

Koncepcja "Elevator Pitch" (z angielskiego: "przemowa w windzie") pochodzi ze świata Hollywood wczesnego XX wieku. Scenarzyści starali się sprzedać swoje pomysły na filmy producentom lub reżyserom, których spotykali w windach, wiedząc, że mają tylko krótki czas, aby zdobyć ich uwagę przed dotarciem na swoje piętro.

#Wystarczyzacząc



Elevator pitch stał się popularny w świecie biznesu jako zwięzły i przekonujący sposób zaprezentowania pomysłu, produktu lub usługi potencjalnym inwestorom lub klientom w krótkim czasie, często porównywanym do długości trwania przejazdu windą. Od tamtego czasu stał się powszechną praktyką w przedsiębiorczości, kulturze start-upów i komunikacji biznesowej, a także, co ważne dla nas - w fundraisingu!



Czemu w ogóle miałbyś szukać Darczyńców w windzie?

Być może nigdy nie będziesz mieć szansy zdobyć Darczyńcy, jadąc z nim windą, – choć kto wie! – ale umiejętność przykucia uwagi i „sprzedania” swojego pomysłu czy celu dobroczynnego w zwięzły, a jednocześnie spójny i przekonujący sposób, jest niezwykle ważna, jeżeli chcesz stać się mistrzem sztuki proszenia o wsparcia.

Przedstawiamy Ci krótki poradnik, jak stworzyć uniwersalny Elevator Pitch, który pozwoli Ci schwytać Darczyńców nie tylko w windzie!

Elevator Pitch w 10 krokach:

[Odwiedź
naszą stronę!](#)

- 1 ZACZNIJ OD HACZYKA**
Zacznij od stwierdzenia, które przyciągnie uwagę odbiorcy.
- 2 NAKREŚL JASNY CEL**
Wyraźnie podkreśl, na co zbierasz pieniądze.
- 3 KONKRETNY PROBLEM**
Zwróć uwagę Darczyńcy na wyzwania, z jakimi się mierzysz w związku z chorobą i jak możesz je przezwyciężyć dzięki jego pomocy. Odpowiedz na pytanie, dlaczego Ty jesteś osobą, którą Darczyńca powinien obdarzyć wsparciem?
- 4 POKAŻ ROZWIĄZANIE**
Opisz, jak Twoja kampania zbierania funduszy może pomóc w rozwiązaniu tych problemów i zapewnić Ci lepszą jakość życia. Pokaż Darczyńcy, jak zamierzasz wykorzystać Jego pieniądze.
- 5 PODZIEL SIĘ HISTORIA**
Opowiedz swoją osobistą historię związaną z celem Twojej kampanii i wyjaśnij, dlaczego jest to dla Ciebie ważne. Wystarczy dwa zdania, by nawiązać więź z Darczyńcą za pomocą historii. Bądź autentyczny i szczery.
- 6 KONKRETNA ZMIANA**
Wyjaśnij, w jaki sposób zebrane fundusze wpłyną pozytywnie na jakość Twojego życia i pomogą Ci przezwyciężyć trudności. Co uda Ci się osiągnąć dzięki darowiźnie?
- 7 ODWOŁAJ SIĘ DO EMOCJI**
Użyj emocjonalnego języka, który będzie poruszał odbiorcę i zainspiruje go do podjęcia działania. Odwołuj się przede wszystkim do pozytywnych emocji - wzbudzenie litości nie działa jako metoda zdobywania Darczyńców.
- 8 KORZYŚĆ DLA DARCYŃCY**
Dobroczynność w pewnym stopniu opiera się na wymianie - co osoba, która Cię wspiera, dostaje od Ciebie? Oczywiście, dobre samopoczucie. Komunikat, który musi otrzymać od ciebie Darczyńca powinien być następujący: "jesteś dobrym, fajnym człowiekiem, a fajni, dobrzy ludzie wspierają cele takie, jak ten".
- 9 ZACHOWAJ ZWIĘZŁOŚĆ**
Elevator Pitch nie powinien zająć dłużej niż 60 sekund. To przekłada się mniej więcej na 250 słów - trzymaj się tego limitu.
- 10 UDOSKONAŁAJ**
Ćwicz swoją przemowę i udoskonala ją, aż będzie krótka i przekonująca.



Jak wdrożyć te kroki w praktyce?

HACZYK:

"Czy wiesz, że wystarczy tylko 1,5% podatku, by odmienić czyjś los?"

KONKRETNE WYZWANIA:

"Tak jak Ty, kocham życie. Moja niepełnosprawność jest jego częścią, choć stawia wiele przeszkód, takich jak brak swobody i niezależności. Dzięki Twojemu wsparciu mogę je pokonać."

OSOBISTA HISTORIA:

"Dla mnie, jako osoby zawsze dążącej do niezależności, utrata mobilności była dla mnie olbrzymim ciosem. Chcę żyć pełnią życia, a wsparcie Darczyńców mi to umożliwia."

CEL, ROZWIĄZANIE:

"Twoja darowizna pozwoli mi na zakup najnowocześniejszego wózka elektrycznego, który posiada zaawansowane funkcje, takie jak wydajna bateria i intuicyjne sterowanie. Dzięki niemu będę mógł poruszać się swobodnie, wybierać się na spacer na świeżym powietrzu, a przede wszystkim żyć z godnością i niezależnością."

CALL TO ACTION:

"Przeznacz na mój cel swój 1,5% podatku - rozliczając PIT, wprowadź KRS Fundacji Avalon (0000270809), a w celu szczegółowym wpisz KOWALSKI, 0000. Twoje wsparcie jest dla mnie nieocenione, razem możemy zmienić świat na lepsze!"

Schwytaj Grubą Rybę! Ćwiczenie praktyczne



A teraz wróćmy do windy, którą jechaliśmy na początku tego tekstu. Mając już wiedzę o tym, jak stworzyć przekonującą przemowę w windzie, spróbuj schwytąć menadżera Grubą Rybę na haczyk swojego apelu.

Wyobraź sobie siebie w tej sytuacji i nagraj krótki film, na którym przedstawiasz menadżerowi swój Elevator Pitch. Możesz też napisać zwięzły tekst, jeśli nie czujesz się pewnie przed kamerą.

Nagranie możesz wysłać e-mailem na apelowanie@fundacjaavalon.pl. Damy Ci informację zwrotną: co jest mocną stroną Twojego apelu, a co możesz jeszcze dopracować.



Zapisz się na kurs!

Uruchamiamy Bezpłatny Kurs Apelowania dla Podopiecznych Fundacji Avalon!

Jeśli podobał ci się ten materiał i chcesz dowiedzieć się więcej o apelowaniu i fundraisingu, czyli sztuce proszenia o wsparcie; jeżeli chcesz otrzymywać więcej darowizn i zbudować silniejszą relację ze swoimi Darczyńcami, zapisz się na Bezpłatny Kurs Apelowania dla Podopiecznych Fundacji Avalon!

W ramach serii nagrań będzie i teoria, i praktyka: od tworzenia skutecznego apelu, przez umacnianie relacji z Darczyńcą, po budowę profesjonalnego wizerunku. Swoją wiedzę z każdego tematu poruszonego w ramach kursu będziesz mógł sprawdzić w ramach krótkiego ćwiczenia. Pamiętaj, ćwiczenia robisz tylko dla siebie i dla swojego sukcesu, nie są one obowiązkowe.

Zapewnimy Ci stały kontakt z ekspertami, których będziesz mógł zasypać wszelkimi pytaniami i wątpliwościami, jakie przyjdą ci do głowy.

Na koniec spotkamy się razem w gronie kursantów w ramach webinarium, podczas którego podsumujemy zdobytą wiedzę oraz wysłuchamy i odpowiemy na Wasze pytania.

Ruszamy z zapisami, a ilość miejsc jest ograniczona. Zgłoś się poprzez wypełnienie formularza online (załączony jest do wiadomości e-mail)!

Dołącz do naszej drużyny i nie martw się o swoje jutro!

Życzymy powodzenia! Zespół Fundacji Avalon