

## NÄIN ONNISTUT



# ...hissi- puheessa

## 1 Kirjoita puhe

Valmiita hissi-  
puheita ei ole. Mieti yritykselle  
tärkeitä asioita ja missä erotutte kilpailijois-  
ta. Vastaanottaja on vakuuttettava siitä, että voit  
ratkaista hänen ongelmansa.

## 2 Tiivistä

Tiivistä sanomasi viidestä minuutista 30  
sekuntiin. Tuolloin jokaisen sanan merkitys  
kasvaa. Puheen täytyy olla ymmärrettävä, yksin-  
kertaista tarpeeksi. Älä tunge puheeseen kaikkia  
tietämiäsi asioita.

## 3 Omaksu puhe

Ulkoa opetellussa puheessa ei ole mitään  
omakohtaista. Ethän halua kuulostaa puhe-  
linmyyjältä. Löydä tapa esittää asia omakohtai-  
sesti. Mieti itselle helposti omaksuttavia asioita.

**▶** Hissipuhe on 30 sekunnin mittainen  
markkinointipuhe, jolla luodaan ensi-  
vaikutelma ja herätetään kuunte-  
lijän mielenkiinto.

Puheen jälkeen kuulija muistaa, missä  
ongelmassa yrityksesi voi auttaa. Myös  
jatkoysteydenpidosta on sovittu.

Nimestään huolimatta hissi-  
puheen voi pitää missä tahansa, jossa kohtaamisaika  
on lyhyt. Hyvä hissi-  
puhe toimii myös pu-  
helimessa ja kirjoitettuna. **U**

## 4 Huomioi kumppani

Sisältö on vasta alkua, hissi-  
puheesta 70 prosenttia on vuoro-  
vaikutusta ja loput sisäl-  
töä. Keskitä huomiosi henkilöön, jonka kanssa  
olet vuoro-  
vaikutuksessa. Mieti roolia, jossa olet.  
Asiantuntijan ja palveluammattilaisen olemusten  
on oltava erilaiset ja tilanteisiin sopivat.

## 5 Treenaa

Harjoittele puhelimessa ja kasvotusten  
ryhmässä. Pyydä kuulijoilta palautetta.

## 6 Älä uraudu

Kokeneilla myyjillä on puhe usein urautunutta,  
eivätkä he kehity puheessaan. Hyvä hissi-  
puhe on kertojansa näköinen ja se kehittyy koko ajan.

## 7 Muista tavoite

Suurimmassa osassa myyntitilanteista puuttuu  
konkreettinen tavoite. "Voisitko ostaa tuotteen".  
Negatiivinenkin vastaus on lisätietoa potentiaalisesta  
asiakkaasta.