



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Гайд по 'Лифт-презентации' с конструктором и примерами

Создайте 3-4 варианта вашей идеальной презентации для любых ситуаций нетворкинга

Что такое лифт-презентация и почему она важна?

Лифт-презентация (Elevator Pitch) – это короткий, емкий рассказ о себе, своей идее или продукте, который можно произнести за время поездки в лифте, то есть за 30-60 секунд (vc.ru).

История этого формата уходит в середину XX века, когда начинающие предприниматели буквально «ловили» инвесторов в лифтах небоскребов, чтобы успеть заинтересовать их своим проектом (4brain.ru). Яркий пример – основатели Google Сергей Брин и Ларри Пейдж, которые в 1998 году получили \$100 000 на развитие компании, доходчиво объяснив ее выгоду опаздывающему инвестору Энди Бехтольшайму (4brain.ru, vc.ru).

Почему это важно?

- * Первое впечатление: У вас есть всего 8 секунд, чтобы заинтересовать собеседника (kokos.com). Лифт-презентация помогает сделать это максимально эффективно.
- * Экономия времени: Позволяет быстро донести суть вашего предложения без лишних деталей.
- * Гибкость: Подходит для самых разных ситуаций: от знакомства на конференции до неформального общения с потенциальным инвестором.
- * Демонстрация ясности мысли: Если вы можете кратко и четко объяснить свою идею, это говорит о вашем глубоком понимании проекта (4brain.ru).

Элементы идеальной лифт-презентации

Кто вы и чем занимаетесь?

Представьтесь, назовите свою роль или компанию.

Какую проблему вы решаете?

Обозначьте болевую точку вашей целевой аудитории.

Для кого вы это делаете?

Укажите вашу целевую аудиторию или нишу.

Какое ваше уникальное решение?

Опишите ваш продукт или услугу, которая решает проблему.

Какую пользу или результат получает клиент?

Сфокусируйтесь на выгодах, а не на функциях. Что изменится к лучшему?

Призыв к действию (если уместен)

Что вы хотите получить от этого знакомства? Обмен контактами, короткая встреча, рекомендация?

Конструктор лифт-презентации (пошаговый)

- Шаг 1: Определите свою цель** Прежде чем говорить, решите, чего вы хотите достичь. Это может быть поиск клиента, партнера, эксперта, ментора или просто расширение сети контактов.
- * Пример цели: Найти 3 потенциальных клиента для моего SaaS-продукта.
 - * Пример цели: Познакомиться с руководителем отдела маркетинга крупной компании для обмена опытом.
 - * Пример цели: Заинтересовать инвестора для получения короткой встречи.
- Шаг 2: Выделите ключевую проблему, которую вы решаете** Начните с проблемы, которая актуальна для вашей целевой аудитории. Это сразу вызывает отклик.
- * Пример: 'Многие компании тратят часы на ручной сбор данных из разных источников...'
 - * Пример: 'Начинающие предприниматели часто сталкиваются с тем, что не знают, как правильно презентовать свою идею...'
- Шаг 3: Сформулируйте ваше уникальное предложение** Как вы решаете эту проблему? Что делает ваше решение особенным?
- * Пример: '...мы разработали AI-платформу, которая автоматически агрегирует и анализирует информацию, экономя до 80% времени.'
 - * Пример: '...я помогаю им создавать эффективные лифт-презентации, которые работают с первого раза.'
- Шаг 4: Добавьте 'крючок' – что-то, что вызовет интерес** Это может быть статистика, неожиданный факт, вопрос или провокационное заявление. Цель – зацепить внимание.
- * Пример: '...и уже помогли нашим клиентам увеличить конверсию на 25%.'
 - * Пример: '...знаете ли вы, что у вас есть всего 8 секунд, чтобы произвести впечатление?'
- Шаг 5: Продумайте призыв к действию** Что дальше? Не оставляйте собеседника в неведении. Призыв должен быть простым и легким.
- * Пример: 'Было бы интересно обсудить, как это может помочь вашему бизнесу? Можем обменяться контактами.'
 - * Пример: 'Я бы с удовольствием поделился своим опытом. Можем выпить кофе на следующей неделе?'

Примеры лифт-презентаций для разных сфер

| Сфера | Пример лифт-презентации | Почему эффективно |
|-------------------------------------|---|---|
| IT (SaaS-продукт) | «Привет! Я Иван, сооснователь DataFlow. Знаете, как много времени компании тратят на ручной сбор данных для отчетов? Мы разработали AI-платформу, которая автоматически агрегирует информацию из 10+ источников и формирует дашборды, экономя до 80% времени аналитиков. Уже помогли клиентам увеличить скорость принятия решений на 25%. Было бы интересно показать вам, как это работает? Можем обменяться контактами.» | Четко обозначена проблема, предложено конкретное решение с AI, указана измеримая выгода (80% времени, 25% скорость), есть призыв к действию. |
| Услуги (Маркетинговое агентство) | «Здравствуйте, меня зовут Анна, я руководитель агентства 'ТрафикМастер'. Многие бизнесы вкладывают в рекламу, но не видят роста продаж, потому что их воронки не оптимизированы. Мы специализируемся на создании сквозных маркетинговых стратегий, которые не просто привлекают трафик, а превращают его в лояльных клиентов. Наши клиенты в среднем увеличивают ROI на 30% за 3 месяца. Могу поделиться парой кейсов, если интересно.» | Подчеркивается общая проблема, предлагается комплексное решение, есть конкретный измеримый результат (30% ROI), призыв к демонстрации опыта. |
| Производство (Эко-упаковка) | «Добрый день, я Олег, директор 'Зеленой Упаковки'. Вы в курсе, что потребители все чаще выбирают бренды, заботящиеся об экологии? Мы производим биоразлагаемую упаковку из растительных волокон, которая полностью разлагается за 90 дней, в отличие от пластика. Это помогает компаниям улучшать имидж и привлекать новую аудиторию. Хотели бы узнать, как можно перейти на экологичную упаковку без потери качества?» | Акцент на тренде (экология), решение проблемы имиджа, конкретное преимущество продукта (90 дней), вопрос, подразумевающий продолжение диалога. |
| E-commerce (Консалтинг) | «Привет! Я Елена, консультант по масштабированию онлайн-магазинов. Многие владельцы e-commerce проектов упираются в потолок продаж, потому что не знают, как эффективно работать с повторными покупками и средним чеком. Я помогаю внедрять системы лояльности и персонализированные предложения, которые увеличивают LTV клиентов на 40-50%. Если у вас есть онлайн-магазин, могу подсказать пару идей прямо сейчас.» | Обозначена конкретная боль e-commerce, предложено решение с фокусом на LTV, измеримый результат (40-50% LTV), прямое предложение пользы. |
| Консалтинг (Финансовый) | «Добрый день, я Максим, финансовый советник. Многие предприниматели не видят полной картины своих финансов и теряют деньги из-за неоптимизированных процессов. Я помогаю структурировать финансовый учет и внедрять инструменты планирования, что позволяет моим клиентам сокращать издержки на 15-20% и увеличивать прибыль. Если вам актуален вопрос финансового здоровья бизнеса, можем обсудить это подробнее?» | Выделена проблема отсутствия финансового контроля, предложено решение (структурирование учета), показана измеримая выгода (15-20% сокращение издержек), открытый вопрос для продолжения беседы. |

Чек-лист для самопроверки вашей лифт-презентации

Ясна ли моя цель?

Понимаю ли я, что хочу получить от этого знакомства?

Укладываюсь ли я в 30-60 секунд?

Прочитайте вслух, засекайте время. Максимум 100 слов (vc.ru).

Понятна ли моя идея?

Избегайте жаргона. Сможет ли ее понять человек не из вашей сферы?

Обозначена ли ключевая проблема?

Начинаю ли я с боли или потребности собеседника?

Предложена ли ценность/решение?

Понятно ли, чем именно я могу быть полезен?

Есть ли 'крючок'?

Что-то, что вызывает интерес и желание узнать больше?

Содержит ли призыв к действию?

Понятно ли, что собеседник должен сделать дальше?

Легко ли запомнить мою презентацию?

Есть ли в ней что-то уникальное или цепляющее?

Чувствуется ли искренность?

Говорю ли я с энтузиазмом и уверенностью?

Советы по отработке и доставке

Создать идеальный текст – это только половина дела. Важно уметь его эффективно донести.

* Тренируйтесь вслух: Практикуйтесь перед зеркалом, записывайте себя на диктофон или видео. Обращайте внимание на интонацию, темп речи и паузы. Чем больше вы тренируетесь, тем естественнее будет звучать ваша речь (4brain.ru).

* Будьте готовы к разным ситуациям: Имейте 3-4 варианта презентации: для инвестора, для потенциального клиента, для партнера, для неформального знакомства. Они могут отличаться акцентами и призывом к действию.

* Преодолейте стеснение: Нетворкинг – это не навязчивость, а обмен ценностью. Сместите фокус с себя на собеседника: ваша цель – узнать о нем и понять, чем вы можете быть полезны. Помните, что 95% людей на конференциях проводят половину времени с теми, кого уже знают; ваша активность выделит вас (vc.ru).

* Важность невербалики: Улыбка, открытая поза, зрительный контакт и уверенный тон голоса играют огромную роль. Ваша энергетика должна соответствовать вашим словам.

* Адаптируйтесь: Не читайте текст по бумажке. Будьте готовы изменить свою презентацию на ходу, в зависимости от реакции и вопросов собеседника. Это не монолог, а начало диалога.

* Используйте цифровые визитки: Вместо бумажных визиток, которые часто теряются, используйте цифровые. Это позволяет собеседнику сразу добавить ваш контакт в телефон и не потерять его (bitrix24.ru).

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



[🔗 rocketlab.bz](https://rocketlab.bz)

[📌 @rocketlab](#)