



Elevator pitch. Tens vint segons

T'imagines que un dia entres en un ascensor i hi ha la persona que pot ajudar-te a finançar o llançar el teu projecte?

Què li dius mentre aneu de la planta zero a la dotze?

Ets capaç de presentar l'essència de la teva idea d'una forma convincent?

Això és un Elevator Pitch. Tens vint segons.

Saps que l'altre dia la meva mare no va venir a buscar-me a l'institut i vaig haver d'agafar l'autobús?

No, no. Vés al gra. Enganxa'l des del principi. Dóna-li dades impactants.

Sap que sis mil nens moren cada dia per manca d'aigua pura? L'aigua és un dret universal. Aquesta gent ha de caminar quinze quilòmetres cada dia per obtenir només vint litres d'aigua.

Saps quant petroli cal per fer el maletí que portes? Si per fer una hamburguesa cal un litre i mig... imagina't!

Sabies que en aquesta ciutat hi ha nois que juguen a futbol descalços? És inacceptable.

He pensat en crear el projecte *Cangura*...

No, no ho has pensat. Ho has fet.

He creat el projecte *Cangura*, on joves com jo tenim cura d'infants de pares divorciats, perquè aquests tinguin temps lliure per fer el que vulguin.

Molt bé. I ara al gra. Què vols d'ell?

Per què... ¿vostè té diners, veritat? Una mica de contribució econòmica aniria bé.

Espera. Has de dir-li per què. Digues-li què faràs amb la seva ajuda.

Intentarem construir pous...

No, no intentarem. Ho farem.

Construirem pous d'aigua neta per a la població d'Otwal. Necessitem dos mil euros per construir els pous i que els nens puguin beure.



Aquí no et donarà diners. El teu propòsit és veure'l de nou.

Si vols et dono el meu telèfon...

No. Demana-li la seva targeta.

Em podries donar la teva targeta i et truco un dia d'aquests?

No. Demà.

Li trucaré aquesta tarda i així podem concretar-ho tot.

Moltes gràcies.

No se'n penedirà.

Veus. Una conversa d'ascensor és una oportunitat fantàstica per vendre el teu projecte. Si et trobes en una situació així, aprofita-la!