



NIE CZEKAJ NA ZMIANĘ – STWÓRZ JĄ
WWW.LIFTERKA.PL

PRZEPIS NA SUKCES

JAK RELACJE I ZGRANY ZESPÓŁ ZMIENIAJĄ BIZNES



17 października 2025 branża zoologiczna spotyka się na **Pet Net Poland 2025**.

Networking i budowanie relacji są ważną częścią agendy.

Do wydarzenia warto się przygotować.

Sprawdźcie nasz przepis na “*elevator pitch*” i do zobaczenia w Pabianiacach.

Wyobraź sobie Hollywood i młodego scenarzystę, który chce dotrzeć ze swoim pomysłem do wpływowego producenta filmowego. Najlepszym miejscem na prezentację okazywała się winda... Scenarzysta miał kilkadziesiąt sekund, aby zaprezentować swój pomysł na film...

Niezależnie od dokładnego momentu powstania, „*elevator pitch*” od samego początku zwrot jest metaforą: krótkiego komunikatu, który sprzedaje Twój pomysł, gdy nadarza się niespodziewana i ulotna okazja.

Przed każdym spotkaniem biznesowym warto upewnić się czy Twoja **WINDA** jest zrozumiała i na tyle krótka by otwierane drzwi nie pozbawiły Cię pointy.

Dlatego odłóż telefon, najlepiej do drugiego pokoju, wtedy pełniej wykorzystasz swoje twórcze zasoby i ruszaj z nami na przejażdżkę.

WSIADAJ DO WINDY





JA, ANGAŻUJĘ
DATA:/...../..... **LIFTERKA.PL**

WINDA – 5 KROKÓW DO SKUTECZNEGO ELEVATOR PITCH

Określenie „*elevator pitch*” to strategia sprzedaży pomysłu, która jest na tyle zwięzła, przekonująca, by przedstawić ją w czasie krótkiej podróży windą (**od 30 sekund do 2 minut**). Doskonała również przy aktywnym networkingu. Przygotuj ją razem z nami.

1. WIZYTÓWKA / HACZYK **Przełam lody i przykuj uwagę.**

Cel: Stwórz kontekst. Obudź ciekawość.

Pytanie: Kim jesteś i o co robisz dla innych?

Przykład: “Cześć, jestem **Lifterka** pomagam budować relacje i skuteczne zespoły.”

2. IRYTACJA / PROBLEM **Opisz wyzwanie istotne dla Twojego rozmówcy.**

Cel: Nazwij kosztowny i realny problem, który rozwiązujesz.

Pytanie: Jaki ważny problem ma mój odbiorca?

Przykład: “Czy wiesz ile kosztuje Ciebie / Twój biznes rotacja, niepewność i wypalenie?”

3. NADZIEJA / ROZWIĄZANIE **Opisz, czym jest Twój produkt, usługa. Skup się na rezultacie.**

Cel: Przedstaw rozwiązanie.

Pytanie: Jak go rozwiązujesz?

Przykład: “Przyczyną tych strat jest brak wspólnego języka. Wyobraź sobie, że wszyscy mówimy 4 kolorami – czerwonym, żółtym, zielonym i niebieskim. Ze mną sprawdzisz, które języki są Twoje, a którymi mówi Twój zespół. Dowiesz się co Cię motywuje, czego potrzebujesz do podjęcia decyzji i co zrobić, żeby się dogadać.”

4. DOWÓD / WARTOŚĆ **Podkreśl dlaczego robisz coś lepiej lub inaczej.**

Cel: Uzasadnij wybór Twojego rozwiązania.

Pytanie: Co czyni mój produkt / usługę wyjątkową?

Przykład: “Korzystamy z nowoczesnych rozwiązań, nasze analizy i mapy relacji są proste, zrozumiałe i kosztują ułamek Twoich bieżących strat.”

5. AKCJA / DZIAŁANIE **Proponuj kolejny krok telefon, mail, spotkanie.**

Cel: Zamień zainteresowanie w konkretne działanie.

Pytanie: Co dalej?

Przykład: “Poznaj mój przepis na sukces. Wejdź na **lifterka.pl**, umów się na konsultację i sprawdź ile tracisz”





SILNIEJSI RAZEM! PET NET POLAND 2025!
WWW.LIFTERKA.PL

CZAS NA TWOJĄ WINDĘ!

Skuteczna WINDA prowadzi rozmówcę od zainteresowania (Wizytówka) przez zrozumienie problemu i rozwiązania (Irytacja, Nadzieja) do przekonania o Twojej przewadze (Dowód) i wreszcie do podjęcia działania (Akcja). **Pamiętaj, że to działa, gdy skupiasz się na kliencie, a nie na sobie!**

Zapisz swoją WINDĘ, przeczytaj i sprawdź czas. Czy w 30 sekund zdążysz powiedzieć wszystko?

W

I

N

D

A

Skuteczna WINDA to spójna marka, czytelny komunikat i szansa na nawiązanie trwałych relacji biznesowych. Do zobaczenia 17 października na **Pet Net Poland 2025**.

Chętnie pojedziemy z Tobą Twoją windą!

