

ترفندها و نکات ارایه آسانسوری کسب‌وکار



تمرین کنید Practice

انقدر ارایه را تمرین کنید تا طبیعی به نظر برسد و به صورت اختیاری یا ریاتیک نباشد. با تغییر زبان بدن می‌توانید لحن ارایه را مشتاقانه کنید.



اشتیاق به پیگیری ایجاد کنید Encourage Follow-UP

کاری کنید که از شما بیشتر بخواهند، برخی جزییات را بگویید، تخصص شرکت خود را توضیح دهید و یک دید کلی ایجاد کنید.



راه حل ارایه کنید provide Solution

دلیلی برای توجه کردن بدهید. به سوال «کسب‌وکار من به آن‌ها چه کمکی می‌کند؟» پاسخ دهید. مزایا و راه‌حل‌هایی که کسب‌وکار شما می‌تواند ارایه دهد را توضیح دهید.



ارایه را امتحان کنید Test Pitch

ارایه‌ها را قبل از ارایه اصلی به مشتریان بالقوه آزمایش کنید، تا آنجا که امکان دارد بازخوردهایی برای کامل کردن آن جمع‌آوری کنید.



تماس برای اقدام Call to Action

قدم بعدی را در نظر بگیرید، بی ادبی نیست اگر درمورد برنامه کاری و خرید مشتری احتمالی از وی جویا شوید، برای اقدام پیگیر باشید.