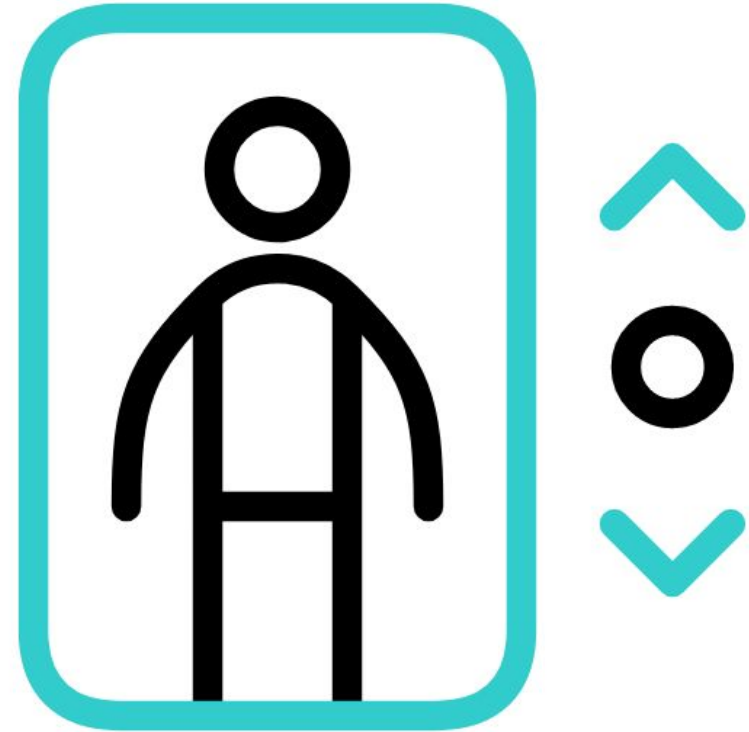




# L'elevator pitch

Captiver l'audience, susciter l'intérêt et laisser une impression mémorable.





# Comment convaincre en 60 secondes avec l'elevator pitch

- Un **elevator pitch** est une brève présentation résumant votre identité professionnelle, vos compétences et vos objectifs en moins de 60 secondes.
- L'objectif est de **captiver l'audience**, susciter l'intérêt et laisser une impression mémorable en **un temps très court**.
- Structure simple :
  - **Insight** – Commencez par un problème à résoudre?
  - **Bénéfice** – Quelle valeur votre produit / service apporte-t-il?
  - **Supériorité** – Qu'est-ce qui vous rend meilleur que la concurrence?

## Elevator pitch template :

POUR *(client cible)*,

QUI *(insatisfaction face aux solutions disponibles)*.

NOTRE PRODUIT EST *(nouvelle catégorie de produit)*,

QUI APPORTE *(bénéfice clé pour le client)*,

CONTRAIREMENT À *(solution alternative)*.

NOTRE PRODUIT *(comment il répond mieux au besoin que l'alternative, avec une différenciation unique)*.



[contact@mana.fr](mailto:contact@mana.fr)