

## PRACTICA O PICH ELEVATOR

Ao abeiro da celebración do Encontro entre Cooperativas, do próximo 14 de Xullo, para practicar e compartillar a mellora na área comercial das cooperativas participantes, propoñémosvos o uso da ferramenta do pitch elevator para presentar a vosa Cooperativa no comezo do Encontro.

A seguir, explicamos en que consiste a práctica e a ferramenta para desenvolve-la.

**Presentade en 2 minutos a proposta de valor da vosa Cooperativa, é dicir, que nos fai única desde o punto de vista comercial:**

- 1) como empresa -historia, valores-
- 2) da oferta de produtos-servizos
- 3) do perfil de usuaria-consumidora actual e potencial da nosa oferta de produto-servizos.

**Obxectivo da presentación e desta ferramenta:**

Xerar interese na túa Cooperativa e xerar novos contactos.

**Obxectivo da práctica :**

- Pór en práctica unha ferramenta de comunicación que pode ser interese na estratexia comercial da vosa Cooperativa.
- Favorecer a consecución dos obxectivos deste Encontro entre Cooperativas.
- Contrastar se ten xerado interese nas participantes do Encontro.

## ANEXO

### Pitch Elevator

**Técnica comunicativa** que ten como fin prioritario xerar interese na nosa Cooperativa e xerar contactos.

**Adoita ser de interese en proxectos** de nova creación e en proxectos en activo que queren chegar a novas usuarias-consumidoras e/ou reformular e/ou lanzar novas liñas de produto-servizo.

**A duración da presentación a través desta técnica** é de 2-3 minutos e os contidos da mesma son nomeadamente a nosa Cooperativa en termos de proposta de valor e perfil das nosas usuarias-consumidoras.

**Para desenvolve-la** cómpre ter en conta unha linguaxe clara, natural e breve; e pódese acompañar con imaxes que causen impacto no público potencial.

**Outros Elementos a ter en conta:** Necesidade real – Demostración de existencia / Solución – Atención da Necesidade : Como e con que recursos / Valor engadido da nosa iniciativa / Contarmos unha historia que xere empatía / Peche da intervención cunha chamada á acción / Dominio do tema / Preparación previa / Persuasión e entusiasmo / Confianza, Honestidade e Simpatía.

**VIDEO :** [https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG\\_Yjgvl&t=157s](https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_Yjgvl&t=157s)