

エレベータ・スピーチの書き方

早稲田大学ビジネススクール教授

インキュベーション推進室長

大江 建

エレベータ・スピーチのこつ

For: 顧客セグメントを書く。

Who: その顧客が何で困っているかを明確にする

The: 提案する事業名およびコンセプト名を述べる

Is a: 何をする商品かサービスかを明確に述べる

That: この商品（サービス）のどこが役に立つ特徴で、顧客の問題を解決するのかを述べる。とくに特徴を数値化する。

Unlike: 今までの商品やサービスまたは、競合商品に比べてどうなのかを述べる。

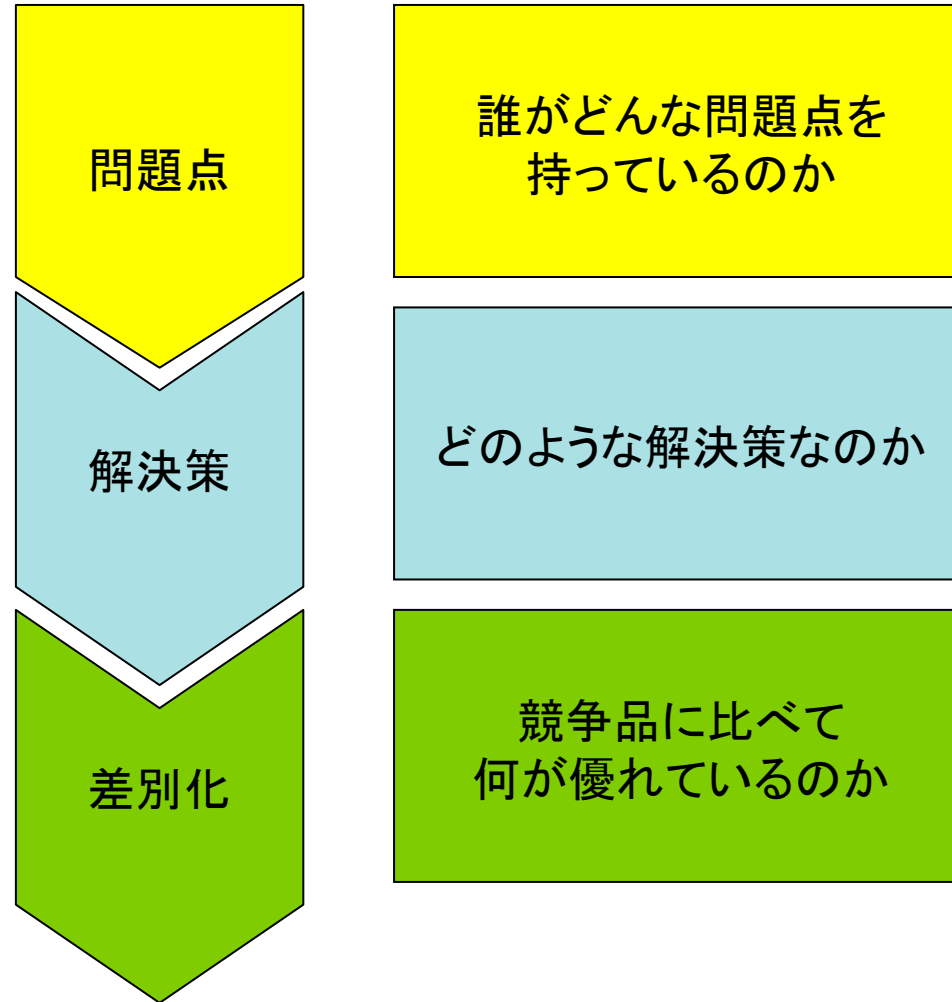
Our: この商品またはサービスは優れていることを強調する

問題: 誰が何を困っているのか

解決策はなにか、

競合品に比べて: 何が優れているのか

エレベータ・スピーチの3要素： 30秒から180秒



エレベータ・スピーチの例

For: 電子部品製造業界は

Who: 電磁障害により、年間100億円の損害を蒙っている

The: このポリトロニクスという導電性のプラスチックは

Is an: 高機能性材料で、

That: 非常に廉価でありながら、完全に静電気の問題を解決する

Unlike: 現在使用されている方法に比べて、

Our: この材料は部品製造過程で、連続的に静電気を消去することができる

Reference Meeting the Challenge, Inc.— www.mtc-inc.com

エレベーター・スピーチの作成 ビジネスアイデアを提案する

For:

Who:

The:

Is an:

That:

Unlike:

Our:

Reference Meeting the Challenge, Inc.— www.mtc-inc.com