דף עבודה לתכנון ובניית נאום מעלית

**מהו ״נאום מעלית״ (בלועזית: פיץ׳ pitch)?**

נאום מעלית הוא סיפור קצרצר - 30 עד 120 שניות! - בעל תפקיד חשוב: לתאר את הרעיון שלכם באופן ברור ורלוונטי כך שהוא ישפיע על המאזינים ואפילו ירתום אותם לתמוך בבניית הרעיון או בהפעלתו.

להלן כמה עקרונות לכתיבת נאום מעלית. **בעמוד הבא נמצא מחוון עבודה לבניית הנאום שלכם.**

1. **נאום טוב מעביר מסר ברור ומדויק לקהל היעד שלכם. הוא בנוי על שלושה חלקים מרכזיים:**
* **מה** הרעיון הגדול?
* **למה** הרעיון הזה חשוב?
* **כיצד** המאזינים אמורים לפעול בעקבות מה שהם שמעו?
1. **בנוסף, נאום טוב עושה את הדברים הבאים:**
* **הוא מספר סיפור עם חיבור אישי.**

ספרו לקהל למה המיזם -- והצלחתו -- חשובים **לכם**.

* **הוא מבקש מהמאזינים דבר מסוים.**

לא מספיק להגיד ״לתמוך ברעיון שלנו״.

**תציעו בקשה ספציפית:** ״אנחנו מבקשים את תמיכתכם באופן הבא...״

* **נאום טוב בנוי על זמנים!!**

**תכנו את הזמנים מלכתחילה,** כחלק בלתי נפרד מבניית התכנים והניסוח.

חזרו על הנאום עד שהוא זורם באופן טבעי וברור, תוך עמידה בזמנים.

1. **להלן כמה עצות להכנת נאום מוצלח:**
* **לכתוב את ה״תסריט״ בשפה ברורה וקולעת, בלי סיסמאות, מושגים מקצועיים או תיאורים מורכבים.**
* **חזרו על הרעיון המרכזי 1-2 פעמים באותו הניסוח,** כך שהוא יחדור בזכרון.
* **דברו לאט, ברור ובנחת.** נשמו כמה נשימות עמוקות. כולם מתרגשים, זה טבעי!

זכרו - המטרה היא לא ״לשכנע״ אלא **לגרום לשומעים להתחבר לרעיון ולהרתם לפעולה!**

**ב ה צ ל ח ה !**

|  |
| --- |
| מחוון בניית נאום מעלית בחמישה שלבים |
| לו״ז | **שלב 1: הצגה עצמית -- מי אתם ומה הקשר שלכם עם הרעיון שאתם תציגו.** |
|  | הצג את עצמך (ניסיון מקצועי, היכרות עם הבעיה) באופן שמשדר **סמכות**, **שקיפות ואותנטיות.** |
| לו״ז | **שלב 2: תיאור הצורך או הבעיה** |
|  | למה אתם עושים את כל המהלך הזה? למה הבעיה כל-כך חשובה, לכם ולאחרים? **הביאו המחשה או עדויות לבעיה (**סיפור, סטטיסטיקה או 1-2 נתונים. קצר ולעניין.) |
| לו״ז | **שלב 3: הצגת המענה**  |
|  | **הציגו את המענה** שאתם מתכננים או בונים, באופן פשוט, קונקרטי ומוחשי, בשלושה שלבים קצרים: ״נתחיל בזה, אח״כ נעשה את זה, ובסוף את זה….״  |
| לו״ז | **שלב 4: השינוי או התוצאה הצפויה** |
|  | **מה השינוי הצפוי בעקבות הפעלת המענה? איזה תוצאות נקבל?** גרמו להם לדמיין את המענה. למה המענה הזה טוב וחדשני? למה הרעיון שלכם מיוחד וייחודי? דייקו. |
| לו״ז | **שלב 5: הבקשה ותודות** |
|  | **״זרקו את הכדור!״** מה אתם מבקשים מהם לעשות? **תנו להם תפקיד ברור ופשוט, כיצד** הם יוכלו לתמוך ברעיון או בהפעלתו. בקשו פרטי קשר. סגרו עם תודה עניינית על ההקשבה והנכונות. |