

Come catturare l'attenzione degli interlocutori

scritto da Michela Colasante | 26 Novembre 2013



Nella prima puntata di questa rubrica ci eravamo concentrati sul modo migliore per presentarci in inglese in modo più o meno formale, in occasione di un evento internazionale. Se siamo stati abbastanza convincenti e piacevoli da suscitare l'interesse del nostro interlocutore fin dalle prime battute – abbiamo quindi fatto la nostra prima buona impressione – è arrivato il momento di presentare la nostra azienda. Se si tratta del primo incontro e se il tempo a nostra disposizione non è molto, è meglio focalizzarsi fin da subito sulle informazioni più importanti.

A questo proposito torna utile un famoso concetto utilizzato nella comunicazione e nel marketing è il cosiddetto elevator pitch è che consiste in un breve discorso usato per presentare noi stessi, un nostro prodotto o servizio, un progetto o un'idea, cercando di comunicare le informazioni principali, in pochi secondi e in modo efficace, in modo da catturare l'attenzione dei nostri interlocutori. Il concetto deriva il suo nome dalla brevità di un elevator ride, una corsa in ascensore. A pitch is what you do and what you say to make the other person interested in you.

Dopo esserci presentati, spendendo qualche parola anche sul nostro Paese di provenienza e sul nostro territorio, inizieremo con l'introdurre la nostra azienda partendo da ciò che davvero ci caratterizza e ci distingue e dagli obiettivi che ci hanno portato a prendere parte a questo evento.

Vediamo assieme qualche semplice esempio per iniziare a raccontare la nostra attività:

1 Explain the type of company you work for:

Dare alcune informazioni sulla località dell'azienda e sulla tipologia di attività

We're a family business based in Verona, in the western foothills.

I work for (name of the company), a medium-sized winery in Montalcino.

2 Explain the core business of your company:

Dare alcune informazioni sulla nostra produzione principale

We're a small winery, specializing in full-bodied red wines. Our estate vineyards in Tuscany produce Pinot Noir and Chianti

3 Explain the origins of the company:

Dare alcune informazioni sulle origini della nostra azienda e sullo sviluppo dell'attività

The company was founded by my grandfather Antonio 50 years ago
Our wine making activity started in 1975 and developed over the years

4 Explain the importance:

Dare qualche informazione sulla nostra posizione nel mercato di riferimento

We're the market leader in fortified wines.

We're among the top five wine producers of Barolo in Italy.

5 Describe the size of the operation:

Dare qualche informazione sulla propria dimensione e produzione

We produce 100,000 bottles of white wine a year, mainly sweet wines.

This year we expect to harvest 100 tonnes of the best Cabernet Sauvignon grapes

Our estate covers a total of 8 ha

Potremo poi ampliare la nostra descrizione presentando la gamma di prodotti che offriamo e il prodotto che più ci caratterizza, spiegando il target di clienti cui ci rivolgiamo, la rete di distribuzione con la quale operiamo in Italia e all'estero, descrivendo la nostra presenza a livello internazionale. Nella prossima puntata della nostra rubrica parleremo proprio di questo!