

PITCH CAMP 5.6. YRITTÄJÄNAISET KIPINÄÄ NAISYRITTÄJYYTEEN



KIPINÄÄ NAISYRITTÄJYYTEEN

Naisyrittäjä, nyt on loistava mahdollisuus vahvistaa osaamista ja hakea askeleita kasvuun ja tulevaisuuteen!

Rahoitusosaamisen kehittäminen

Verkkovalmennukset Teamsissa

To 23.4.2026 klo 10–12: Rahoituskanavat ja hakuprosessit

Ke 29.4.2026 klo 10–11: Rahoitusmuotojen hyödyntäminen ja yhteistyöverkostot

Ke 6.5.2026 klo 10–11: Pitchausvalmennus

Ti 12.5.2026 klo 10–12: Rahoitushakemuksen ja liiketoimintasuunnitelman laadinta

Pe 5.6.2026 Liiketoimintasuunnitelman, rahoitushakemuksen ja pitchauksen kehittäminen



AGENDA 5.6. PITCHAUSVALMENNUS

Aikataulu

13.00 Pitchin hiontaa

14.00 Esiintymistaitoja ja rohkean esiintymisen harjoittelua

14.45 Iltapäiväkahvit

15.00-16.00 Pitchauskierros ja palautteet



Elsa Ervasti on esiintymis- ja pitchausvalmentaja, joka auttaa naisyrittäjiä ottamaan tilansa ja näkymään rohkeasti.

Miten oma liikeidea, yritys- tai liiketoiminta voidaan kiteyttää tavalla, joka herättää kiinnostuksen, **jää mieleen** ja tuntuu omalta?

Kokoamme yhteen **kevään oppeja, ideoita ja oivalluksia** sekä jalostamme niitä kohti selkeää, kiinnostavaa ja vaikuttavaa pitchiä.

#rahoitus #verkostoituminen #kasvu #rohkeus #omanyritystoiminnan kehittäminen

.





PITCHAUSVALMENTAJA

Elsa Ervasti (FM, TeM) on esiintymis- ja pitchausvalmentaja & tietokirjailija, joka on valmentanut tuhansia start upeja ja yrittäjiä vuodesta 2010 lähtien. Elsa auttaa suomalaisia esiintymään paremmin työelämän haastavissa tilanteissa. Elsan työskentely on pedagogista ja painottuu esiintymis-, viestintä- ja kiteyttämisharjoitukseen.

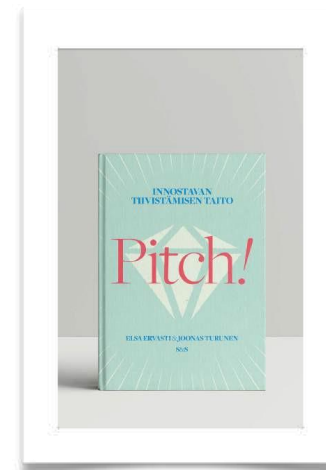
2011 Filosofian maisteri FM (viestintä, teatteritiede ja kansainväliset vuorovaikutussuhteet)

2012 Taiteen maisteri sekä teatteripedagogi TeM (pedagogiset opinnot)

2022 Tuotekehityksen erikoisammattitutkinto

2025 Muutosvalmentaja

Referenssejä mm. Suomen yrittäjät, Linnan kehitys Oy, Kouvola Innovation, Kuopion kaupunki, Hyvinkään kaupunki, Business Tampere ja Helsingin kaupunki. Taideyliopisto, VTT, Sitra, ja Motiva.



NAISYRITTÄJYYDEN VALMENTAJA





helsinginyrittajanaiset ja elsa.ervasti

Helsingin Yrittäjänaiset ry



helsinginyrittajanaiset Tiistai illan aiheena oli Pitchaus -yrittäjälle niin elintärkeää itsensä ja yrityksensä esittelykoulutus.

[@elsa.ervasti](#) 'the Bitch Mama' sekä koulutti että laitto meidät konkreettisesti hommiin. Lopulta PitchausAreenalle kaikkien eteen 🔥

Oneliner, seitsemän sanaa, koko Pitchin kesto max 2-3 minuuttia, huh!

Elsa, valoit meihin rohkeutta ja inspiraatiota, kiitos!

Kotiin viemiseksi vielä ainekset kotitehtävä-videoon.

Kiitos myös kanssasisaret Maria, Eira, Kirsi, Mirja, Kristiina, Kata, Sirpa ja uudet jäsenemme [@executive_job_strategies](#) & [@hetken_rauha](#) . Huikea ilta!

83 vk



sonjasorvola ja 48 muuta tykkävät

31. lokakuuta 2024



Lisää kommentti...

Julkaise

OMAN LIIKETOIMINNAN YDINVIESTIN KIRKASTAMINEN



"Pitchaus eli napakka myyntipuhe on välttämätön taito yhä kiivastahtisemmassa työelämässä. Omia ideoita ei voi hautoa vakan alla tai esitelmöidä niistä laveasti. On osattava kiteyttää ja vakuuttaa nopeasti. Innostavan tiivistämisen taitoa tarvitaan kasvuyrittäjyyden maailmassa, mutta myös minkä tahansa työpaikan palaverissa, apuraha- tai työhakemuksia tehdessä ja luovalla alalla."

PITCH! - INNOSTAVAN TIIVISTÄMISEN TAITO (S&S, 2020)



"Pitchaus on lainasana, joka tulee englannin kielen sanasta "pitch" ja tarkoittaa myyntipuheen lisäksi heittämistä ja syöttämistä.

Käytännössä se tarkoittaa lyhyttä ja napakkaa myyntipuhetta, jolla yrittäjä esittelee tuotetta, palvelua tai liikeideaa.

Käsite on tuttu etenkin yritysmaailmasta, mutta pitchaamisesta puhutaan monissa muissakin yhteyksissä. Esimerkiksi elokuvaohjaajat, käsikirjoittajat, mainostoimistot ja monet muut luovan alan tekijät pitchaavat ideoitaan asiakkaille, tilaajille ja rahoittajille."

(Pitch!, Ervasti ja Turunen, 2020)

VALMISTELTU PITCH RAHOITTAJAN KOHTAAMISEEN



TEE TAUSTAT RAHOITTAJASTA

Selvitä:

- mihin vaiheeseen he sijoittavat
- mikä on heidän tyypillinen tikettikoko
- mitä toimialoja he suosivat
- millaisia yhtiöitä portfolioon kuuluu
- rajoitukset, omavastuu, visio, suunnitelma

Jos pitchaat väärälle rahoittajalle, hyväkin pitch voi kuolla heti!



VALMISTAUTUMINEN RAHOITTAJAN TAPAAMISEEN - MITÄ HUOMIOIDA?

- **Erottautumistekijät esiin - mikä on kilpailuetusi?**
- **Selkeys ja rauha omassa pitchissä**
- **Vaativuus ei saisi paistaa läpi - mieluummin rohkeita visioita kuin vaatimattomuutta!**



MILLAINEN ESITYS VOITTI SLUSHISSA 2025?

We provide nature's intended physical AI platform targeting a total SAM >\$90b with 15% CAGR



Defense (NATO)				Commercial			
							
1	2	2	3	3	3	4	4
Space Awareness	Earth Observation	Air Defense & Golden Dome	Drones & Detection	Security Cameras	Industrial Automation	Robotics	Autonomous Driving
\$13B 6% CAGR	\$6B 15% CAGR	\$25B 20% CAGR	\$9.5B 26% CAGR	\$7B 28% CAGR	\$20.5B 13% CAGR	\$2.8B 9.5% CAGR	\$10B 12.5% CAGR

1-4: Go to Market Sequence

Total SAM (Vision Sensors & Vision AI in NATO Countries)

Miksi tämä esitys voitti?

- Teknisesti selkeä esitys
- Visuaalisesti hyvin hiottu esitysmateriaali
- Vakuuttavat kumppanit
- Uusi, innovatiivinen teknologia

Linkki pitch-esitykseen:



Slush 100 Finals | Slush 2025



Slush

28,6 t. tilaajaa



Jaa



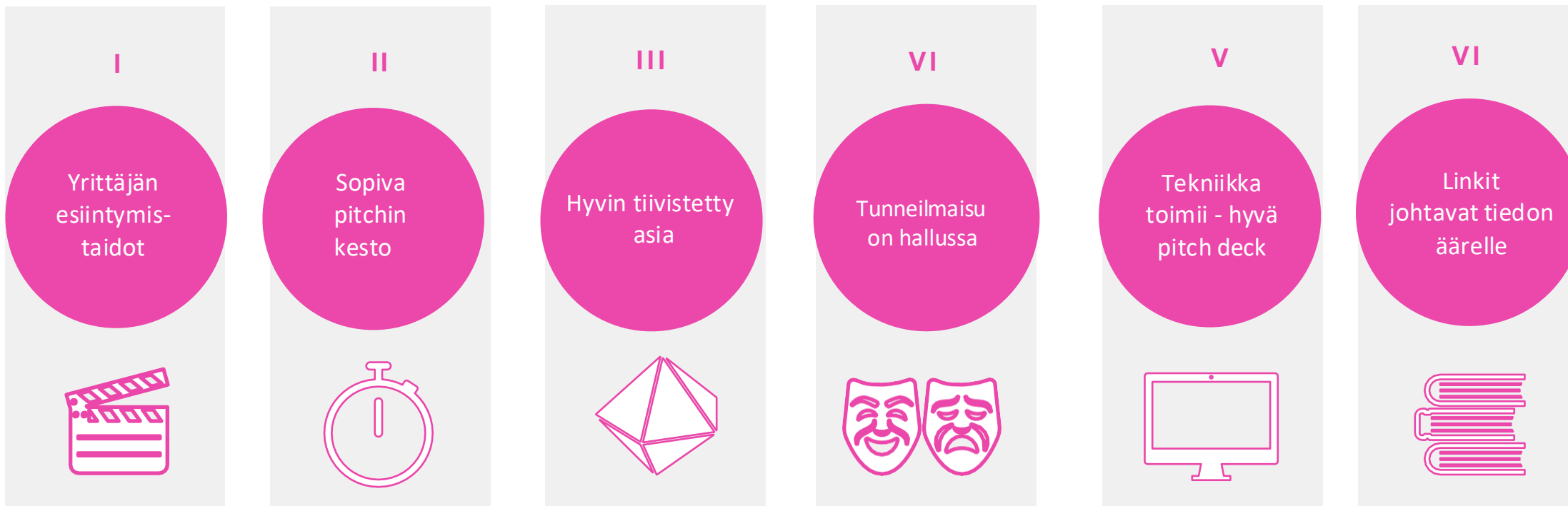
Tallenna



Klippit



ESIINTYMINEN RAHOITTAJALLE



Esittele laatua, kokemusta ja ammattitaitoa. Kommunikoi arvoa, vaikutusta ja muutosta.

Tavoitteena on herättää huomio ja rahoittajan kiinnostus rahoittaa juuri sinun yritystäsi.

KENELLE MYYT?

3 ERILAISTA KOHDERYHMÄÄ

ASIAKAS haluaa ymmärtää

Mikä tuo asiakkaalle arvoa ja kilpailuetua?

YHTEISTYÖKUMPPANI haluaa vision

Millaisia hyötyjä on yritysten yhteistyöstä ja mitä yhteistyökumppani löytyy?

RAHOITTAJAA kiinnostaa liiketoiminta

Millainen on markkina ja skaalautuuko tuote?



MILLAINEN TARINA TUKEE RAHOITUSHAKEMUSTA?



YRITYSTARINAT

- Yrityksen perustamistarina
- Visiotarina
- Kaupallistamistarina
- Menestystarina
- Epäonnistumistarina
- Asiakas-case /referenssitarina
- Kehystarina
- Osaajatarina



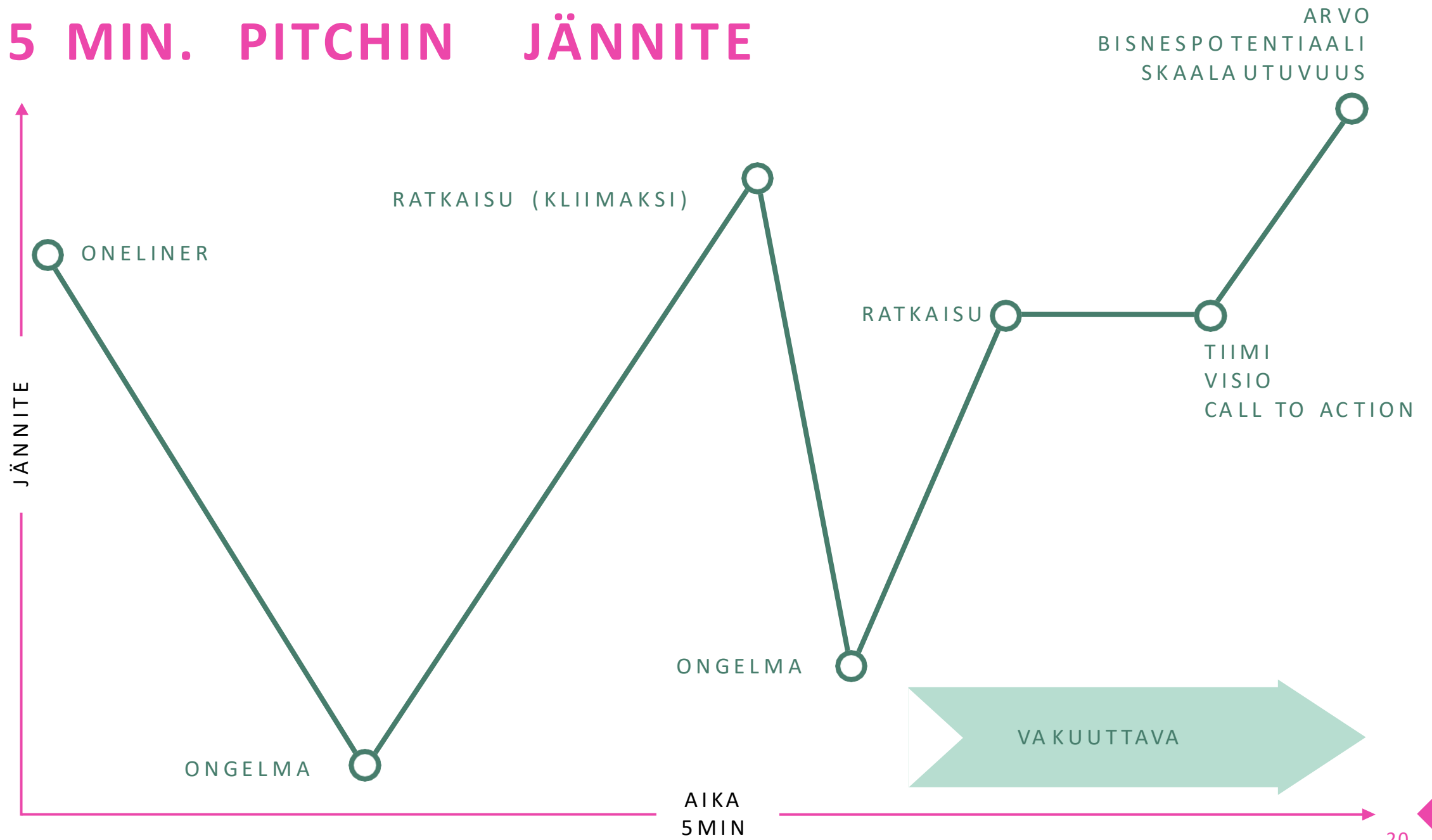


Slush 100 Pitching Competition Finals | Slush 2016

 YouTube · Slush · 8 Dec 2016



5 MIN. PITCHIN JÄNNITE

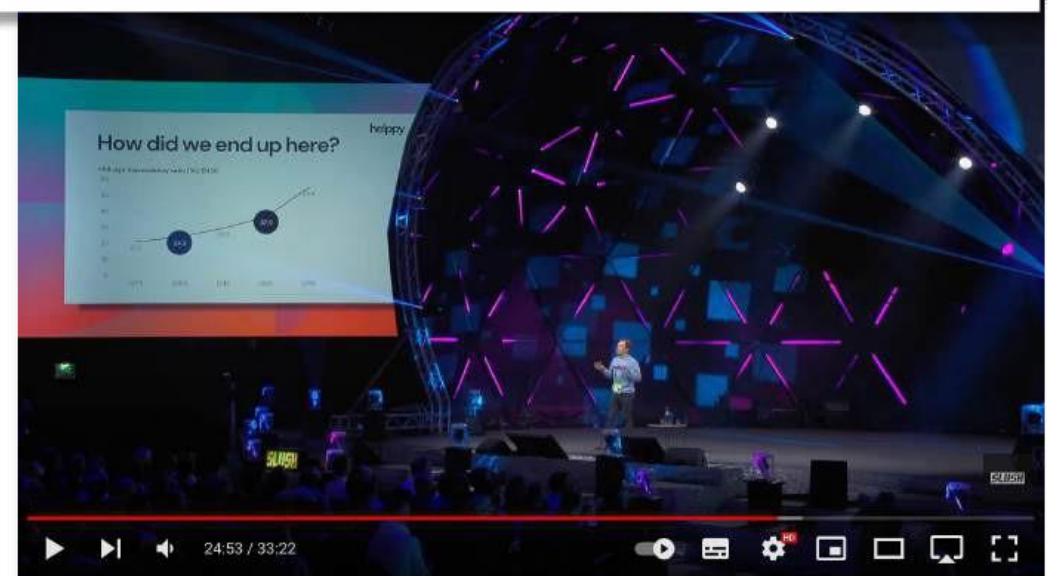




Slush 100 Finals | Slush 2021

Slush 21,6 t. tilaajaa Tilaa

26 Jaa Klippi



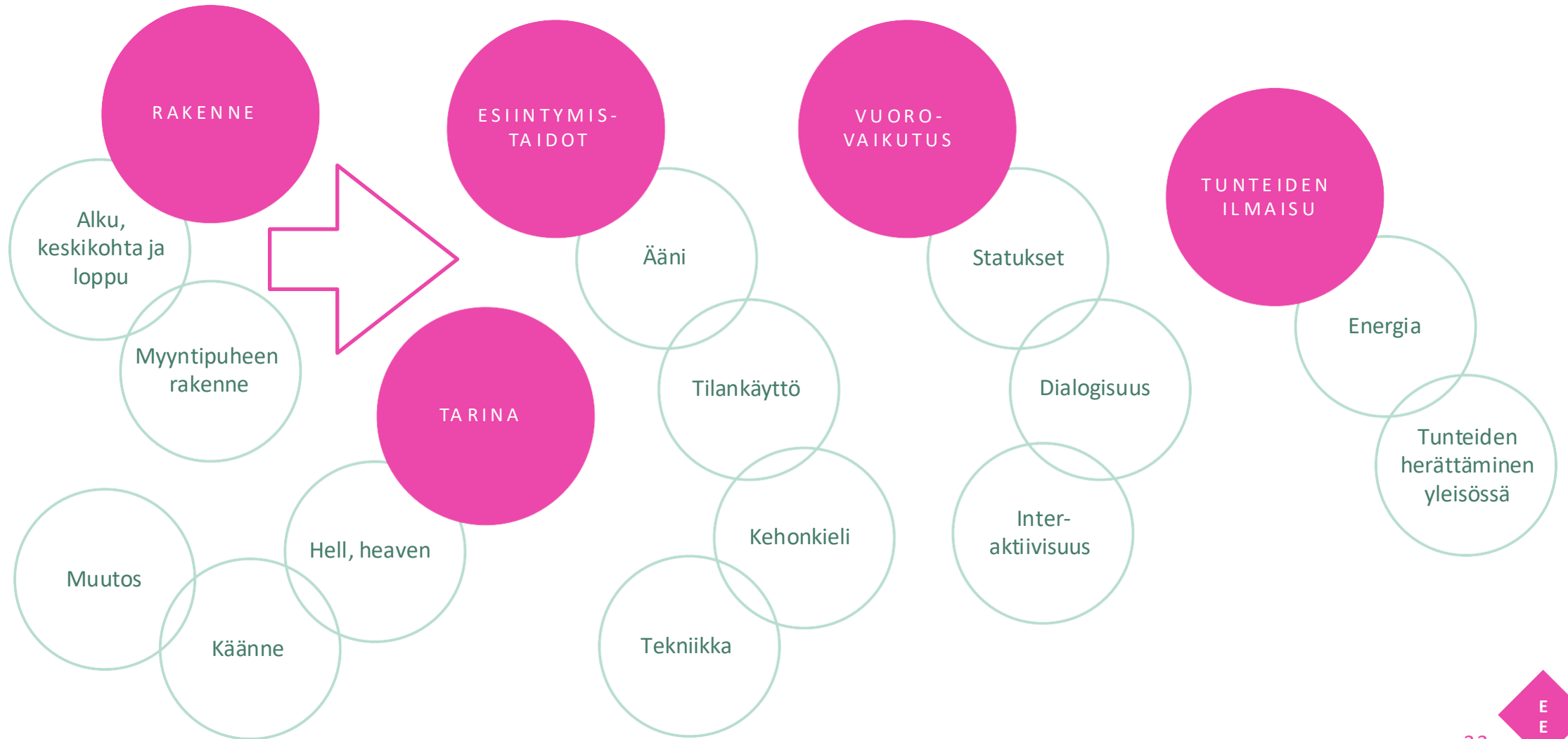
Slush 100 Finals | Slush 2021



PITCHIN HIONTAA



HYVÄN PITCHIN ELEMENTTEJÄ 1



KUKA TEKEE MITÄ KENELLE?



PITCHIN RAKENNE 1

1. Oneliner
2. Ongelma
3. Ratkaisu
4. Arvo ja kilpailuetu
5. Bisnespotentiaali
6. Skaalautuvuus
7. Tiimi
8. Visio
9. Call to action



MITÄ ASIAKKAASI
TARVITSEVAT?

MITEN KERROT
LUOVISTA
IDEOISTASI?

MITEN
KONSEPTOIT
PALVELUSI?

MITEN
ARGUMENTOIT
RAHOITTAJALLE?

VALMISTAUTUMINEN JA OMIEN NUMEROIDEN TUNTEMINEN

- **Kotiläksyt on tehty - omat numerot ovat hallussa!**
- **Tee dataa näkyväksi: kassavirtaennuste, liikevaihto, käyttäjäkasvu, pilotit, asiakkaat, referenssit.**
- **Taustoitus, markkinan koko ja kilpailijoiden tuntemus tärkeä.**
- **Rahoittajat etsivät skaalautuvuutta: kuinka suuri markkina on? Voiko tästä tulla iso liiketoiminta?**



PITCHIN RAKENNE 2

1. Oneliner
2. Ongelma
3. Ratkaisu
4. Arvo ja kilpailuetu
5. Bisnespotentiaali
6. Skaalautuvuus
7. Tiimi
8. Visio
9. Call to action



PITCHIN ALKU

1. Oneliner - Kuka tekee mitä kenelle? 10 s.
2. Ongelma - Kerro ongelmasta. Kenen ongelma se on? 1 min.
3. Ratkaisu - Konkreettinen ratkaisu - innovaatio - tuote - idea. 30 s.



ONELINER

Kuka tekee mitä ja miten?

Esimerkki: Yritys x ratkaisee sosiaalisia haasteita digitaalisen palvelun avulla.

Kuka _____

tekee _____

mitä _____

miten _____

Käytä yhteensä max 7 sanaa! Kirjoita koko lause yhtenäisenä alle.

Tähän tulee sinun ONELINER. Tee siitä mieleenpainuva.



ONELINER, JONKA RAHOITTAJA YMMÄRTÄÄ

“Olemme luomassa immersiiivistä mediataidenäyttelyä, joka yhdistää tekoälyn ja pohjoismaisen kansanperinteen.”

”Sairaalaklovnit saavat lapset hetkeksi unohtamaan sairautensa ja antavat luvan hyvälle mielelle, vapauttavalle naurulle ja hulluttelulle keskellä sairaala-arkipäivää.”

”VIR2OSO is a digital platform that **makes it easy for companies and private clients** in Finland to book top-quality classical musicians for their events.”

1. Oneliner -Tiivistä yhteen lauseeseen mitä teet / mitä yrityksesi tekee.

MITÄ TEET?

”AUTAN SUOMALAISIA
ESIINTYMÄÄN PAREMMIN
TYÖELÄMÄSSÄ”



2. Ongelma - Avaa kohderyhmän haaste, jonka ratkaiset. Mihin he tarvitsevat palveluasi?



MITÄ ONGELMAA RATKAISET?

”AUTAN RAKENTAMAAN
VOITTAVIA PITCHEJÄ -
SUOMALAISET TARVITSEVAT
ESIINTYMISTAITOJA
KANSAINVÄLISILLÄ
MARKKINOILLA”



3. Ratkaisu/toteutus - Kerro ratkaisu ja tuo palvelusi asiakkaan toiminnan ytimeen.

MIKÄ ON RATKAISUSI?

”YRITYSIDEA, TUOTE TAI
PALVELU TUODAAN ESIIN
SELKEÄSTI JA KIINNOSTAVASTI.
ESIINTYMIS- JA PUHETAITOJA
VAHVISTETAAN
VALMENNUKSESSA.”



PITCHIN KESKIKOHTA

4. Arvo ja kilpailuetu - Arvo ja kilpailuetu laajemmin. 10 s.
5. Bisnespotentiaali - Miten idea lähtee tuottamaan? Markkinapotentiaali? 30 s.
6. Skaalautuvuus - Onko idealla skaalautuvuuspotentiaalia? 10 s.



4. Arvo - Mikä on yrityksen tuottaman palvelun tai idean todellinen arvo ja kenelle?

5. Markkinat - Määrittele markkina ja kohderyhmäsi. Nimeä segmentit.

6. Skaalautuvuus ja bisnespotentiaali - Minkä osa-alueen palveluista ja tuotteista voit skaalata?

PITCHIN LOPPU

7. Tiimi - Millaista asiantuntijuutta teidän tiimissä on? 10 s.
8. Visio - Missä olette vuoden päästä? Entä kolmen vuoden päästä? 10 s.
9. Call to action - Mitä haette juuri nyt? 10 s.



7. Tiimi & luova osaaminen - Millaista osaamista yrityksessäsi on?

8. Innostava visio - Miten palvelusi auttaa asiakasta menestykseen?



9. Call to action - Mikä on ensimmäinen askel kohti yhteistyötä?

CALL TO ACTION

”TUTUSTU KIRJAANI SEKÄ
VALMENNUKSIINI”

WWW.ELSAERVASTI.COM



ILTAPÄIVÄKAHVIT 15 MIN.



ESIINTYMISTAITOJA JA ROHKEAN ESIINTYMISEN HARJOITTELUA

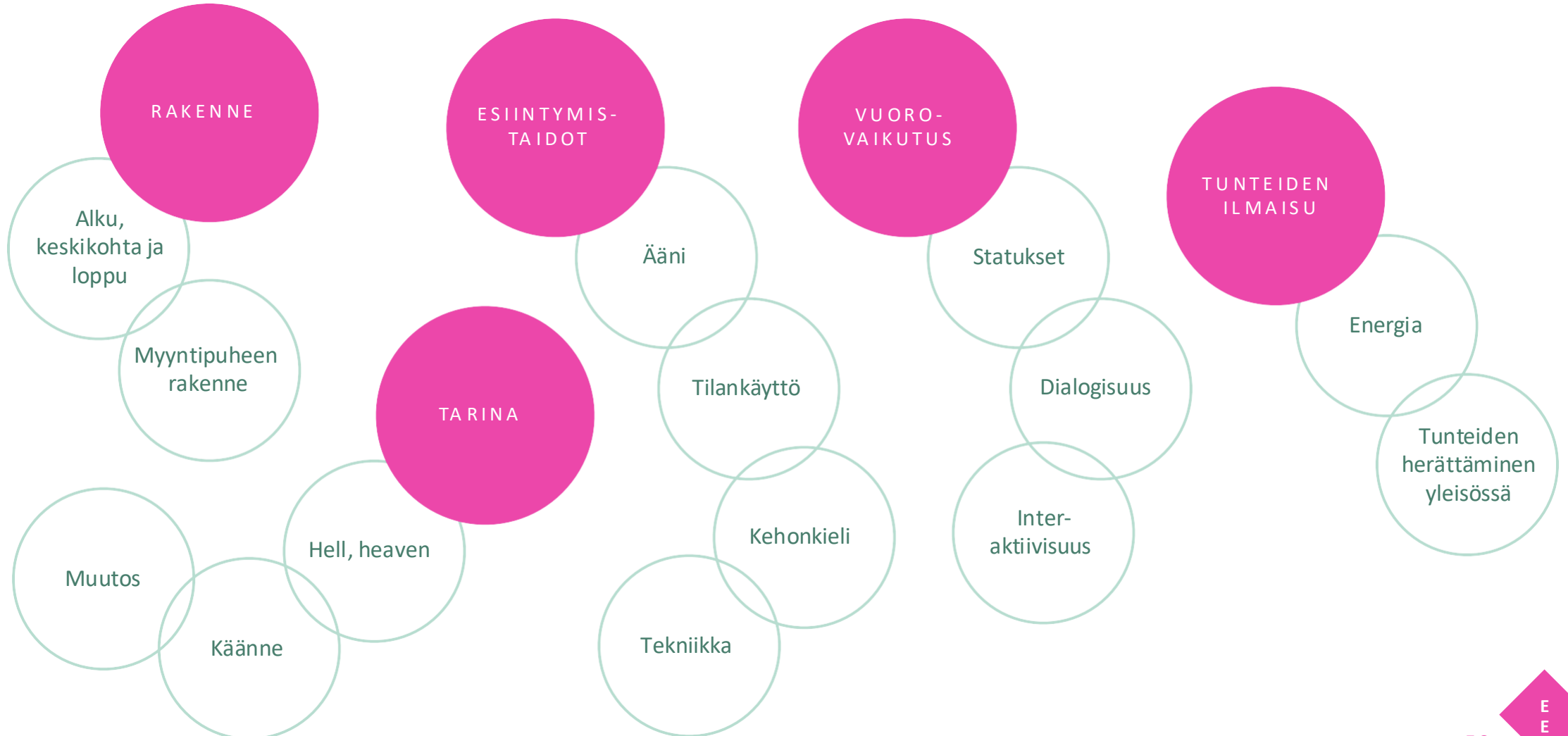




**ROHKEA
ESIINTYMINEN?**

**USKALLUSTA
TEHDÄ VIRHEITÄ.**

HYVÄN PITCHIN ELEMENTTEJÄ 2



TUNNISTATKO PELKOA, HÄPEÄÄ JA JÄNNITTÄMISTÄ?

”En osaa myydä osaamistani, se tuntuu pelottavalta.”

”En osaa sanoittaa osaamistani häpeän sitä.”

”En tiedä missä tai kenelle osaamisestani on eniten arvoa.”

”Jännittää puhua tuntemattomille.”



YRITTÄJÄ TARVITSEE ESIINTYMISTAITOJA

- **Markkinoinnissa:** uusien tuotteiden, palveluiden ja konseptien esittelyt
- **Myynnissä:** verkostoitumistapahtumissa, myyntitapaamisissa ja myyntipuheluissa
- **Asiantuntijapuheenvuoroissa:** presentaatioissa, keynote-puheenvuoroissa ja paneeleissa
- **Pitchauksessa:** pitchauskilpailuissa, tapahtumissa, rahoituksen hakemisen välineenä
- **Somessa:** lyhytvideoilla, yrittäjän arjessa, yhteistyö-livelähetyksissä, IG-livessä, YouTube-kanavalla



RAKENNA YHTEYS KUULIJAAN

1. Tiedä kenelle puhut, millainen yritys sekä minkä alan yrityksiä on yleisössä.
2. Tunnetko etukäteen kuulijoitasi? Valmista sisältö sen mukaan.
3. On hyvä kertoa etukäteen mitä tulet esittämään.
4. Miksi rakennat viestin tai esityksen juuri tälle yleisölle?
5. Opetatko tai esitteletkö tuotteen tai palvelun teknisiä ominaisuuksia tai onko tavoite myydä jotain?



ESIINTYMISEN TAVOITE

Kirjoita ylös tavoitteesi esiintymiselle. Mikä on pitchaamisen tavoite?

Millaisia reaktioita odotat pitchaukseltasi?

Haluan _____



Ketkä ovat yleisössäsi?

Yleisössä ovat _____

Minkä tunteen haluat välittää kuulijoillesi?

Haluan saada yleisön tuntevan _____

Mikä on parasta, mitä sinulle voisi tapahtua pitchaamisen jälkeen?

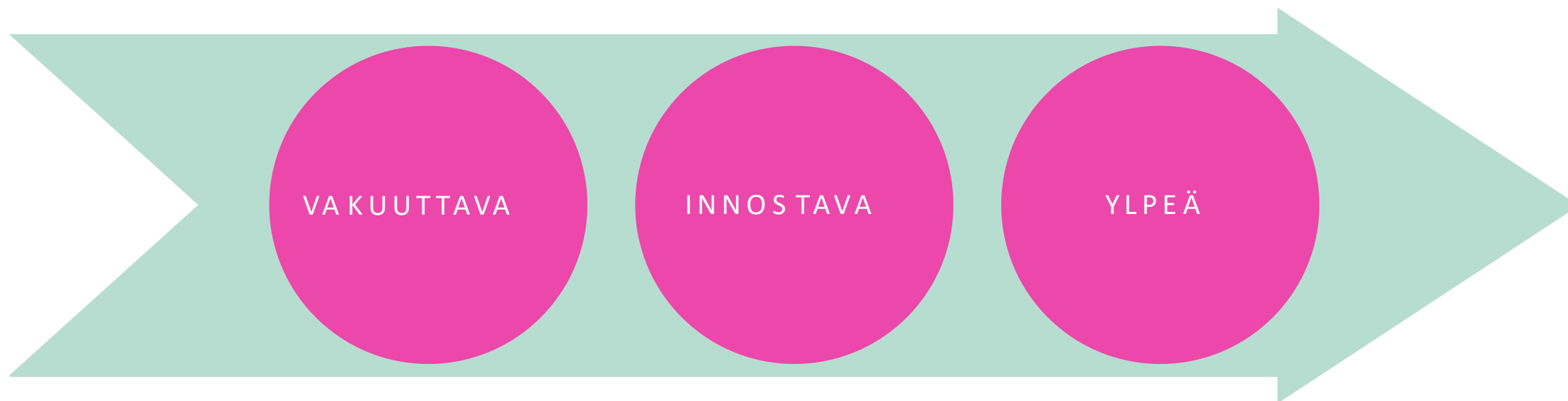
Parasta olisi, että _____



USKOTTAVA JA VAIKUTTAVA ESIINTYMINEN



PITCHAA TUNTEELLA



VAKUUTTAVA

INNOSTAVA

YLPEÄ





TUNNEILMAISU

Mitä tunteita haluat välittää?

- Esim. luottamus, kunnioitus, rohkeus ja empatia.
- Miten ilmaiset tunteita äänelläsi ja kehonkielelläsi?
- Ovatko ilmaisun elementit sisällön kanssa balanssissa?
- Miten sanoitat tunteita vuorovaikutuksessa?

ÄÄNENKÄYTTÖ JA KEHONKIELI

1. Mieti tunne, jonka haluat välittää.
2. Sanoita tunnetta, ääni seuraa sitä.
3. Lämmitä ja avaa kehoa niin olet rennompia!
4. Ole auki rintakehästä ja pidä ryhti!
5. Avaa ääni ennen lavalle menoa.



Kuva: Hanna Solomon

ÄÄNENKÄYTTÖ JA TEKNIikka

Millä äänensävyllä puhut ja millainen äänirekisteri sinulla on käytössäsi?

1. Hengitysharjoitukset
2. Löydä oman äänirekisterisi ylin ja alin ääni ja vaadittava energia
3. Artikulaatio ja diftongit.
4. Tauotus, rytmi ja variaatio
5. Mitä tunteita välität äänelläsi?



Kuva: Hanna Solomon

ÄÄNIHARJOITUKSIA

- Hengitys: nenän kautta sisään, s:llä ulos x 5
- Kielijumppa: pyöritä kieltä suussa 2x4 kertaa molempiin suuntiin
- Huulitäry R:llä, PR:llä
- KONSONANTIT: R-P-T-K / R-P-T-K / S-S-S-S- / SH-SH-SH-SH / FT-FT-FT-FT
- VOKAALIT: A-E-I-O-U-Y-Ä-Ö
- Huomioi miten rytmität lauseita ja mitä sanoja painotat.



Kuva: Hanna Solomon

KEHONKIELI

Seisotko, istutko?

- Ota aktiivinen ja rento asento, rintakehä on auki, jalat lantion leveydellä ja kädet vapaasti sivuilla.
- Juurruta jalat maahan.
- Ota aktiivinen katsekontakti.
- Mieti itsellesi rauhallinen ja voimakas asento.
- Mieti toimiva “set up”.



Kuva: Hanna Solomon

HARJOITUKSIA

Erottele kehon yläosa ja alaosan liike

- Liikekieli
- Hallinta
- Maneerit
- Opitut koreografiat
- Ulkoa vai sisältä käsin toimiva?

Mitä voit tehdä käsillä?

- Voit "alleviivata" tärkeät sanat
- Piirtää ilmaan
- Pointata sormilla 1-2-3
- Rauhoittaa
- Nostaa energiaa
- Avata-sulkea



Kuva: Hanna Solomon

VUOROVAIKUTUS

- Statusilmaisu
- Dialogin rakentaminen
- Rakentuu sanoittamalla omia ja kuulijan tunteita
- Puheen rytmi suhteessa toiseen puhujaan ja kykyyn vastaanottaa
- Reaktiivisuus
- Hitaus / nopeus



Kuva: Hanna Solomon



HARJOITUKSIA YHTEYDEN LUOMISEEN

Kokeile parin kanssa vuorovaikutusharjoitusta: 1-2-3

Kokeile parin kanssa sana-assosiaatioharjoitusta

Kuuntele parin oneliner ja yritä matkia äänen intonaatiota

VINKIT ESIINTYMISTILANTEESEEN

1. Asetu lavalle ”kultaiseen leikkaukseen”
2. Huomio tekniikka hyvin etukäteen
3. Katso yleisöä silmiin, älä slideja
4. Puhu selkeästi artikuloiden!
5. Hymyile!



Kuva: Hanna Solomon

PITCHAUSKIERROS JA PALAUTTEET



KEHITY ESIINTYJÄNÄ

Elsa Ervasti Tmi suunnittelee ja toteuttaa yritysvalmennuksia ja koulutuksia.

Olen valmentanut vuodesta 2010 lähtien satoja start upeja sekä tehnyt vaikuttavia valmennuksia organisaatioiden sisäisen ja ulkoisen viestinnän tehostamiseksi.

Tilaa uutiskirjeeni ja kehity esiintyjänä! Ilmoittaudu koulutuksiin ja varaa aika sivuiltani!

Elsa Ervasti Tmi

Linked In

www.elsaervasti.com/palveluni

- 3 viikon valmennussprintti alkaa elokuussa 10.8.26!

Y-tunnus: 3196672-1

