

## Kindness Capstone • Community Collaboration PREP • Dag 4-5

Under den här tredje veckan av vårt Kindness Capstone-projekt kommer vi att arbeta med att identifiera samarbetspartners i samhället och skapa en detaljerad plan för deras engagemang i varje Kindness Capstone-projekt. Under de kommande två dagarna kommer vi att fullända vårt "Hisstal" för våra projekt när vi träffar potentiella samarbetspartners.

## Veckomål

Eleverna kommer att:

- ☐ Utveckla en tydlig förståelse för fördelarna med samhällssamarbete.
- ☐ Skapa och kör en samarbetsplan för att inkludera minst en gemenskapsbaserad samarbetspartner för sitt projekt.

## Resurser / Material

- ☐ **VIDEO: (kort)**  
2:33 <https://youtu.be/uyxfERV5ttY>
- ☐ **VIDEO: (lång)**  
6:14 [https://youtu.be/Lb0Yz\\_5ZYzl](https://youtu.be/Lb0Yz_5ZYzl)

## Reflektera / bedöma

**Leveranser:**

- ☐ Elevator Pitch Arbetsblad
- ☐ I klassen Elevator Pitch Presentation
- ☐ Dagliga deltagandepoäng

## Dela med sig

## Diskussionsstartare:

- Har du någonsin hört talas om uttrycket "hiss tal" eller "hisshöjd"?
- Om så är fallet, i vilket sammanhang?
- Om inte, vad tror du att det betyder baserat enbart på titeln?



## Inspirera

Under de kommande två dagarna kommer vi att arbeta med att skapa vår egen "elevator pitch" för vårt Kindness Capstone-projekt för att bättre förbereda oss för att värva samarbetspartners nästa vecka. Det kallas en "hiss tonhöjd eller tal" eftersom det bör vara ungefär 30 sekunder, eller längden på en hissresa.

**Se följande video(ar).** Den första ger en fantastisk, snabb överblick.

Den andra ger en lista med steg för alla hisshöjder.

Kort video: 2:33 <https://youtu.be/uyxfERV5ttY>

Lång video: 6:14 [https://youtu.be/Lb0Yz\\_5ZYzl](https://youtu.be/Lb0Yz_5ZYzl)



## Bemyndiga

## Dag 1: Storgruppsdiskussion

Du måste ha både en KORT version (tänk längden på en tweet - 140 tecken eller mindre) och en LÅNG version (ungefär 30 sekunder, men inte längre). Varje person i gruppen måste skapa SIN EGEN VERSION av elevatorpitch för ditt projekt. Om det inte är personligt kommer du inte att känna dig lika självsäker när du talar det! Inkluderar följande:

1. Vem du är: namn, skola osv.
2. Lite bakgrund om projektet.
3. Anslutning: Vad är din gemensamma grund?
4. Frågan: Vad begär du av dem?
5. The Close: Konfigurera ett annat telefonsamtal, e-post eller personlig uppföljning.

Målet med din elevator pitch är att få ditt projekt framför en person snabbt så att de kan fatta ett beslut om huruvida de kan och vill samarbeta med dig. Se till att du stänger den med en uppföljningskontakt eller med ett sätt att kontakta dem igen. Det kan ta flera interaktioner för att säkra någon som en officiell samarbetspartner!

## Dag 2: Elevator Pitch Creation

Du måste skapa både en KORT version (1-2 meningar) och en LÅNG version (30 sekunder eller mindre). I slutet av lektionen, avsätt 15 minuter för varje elev att presentera sin pitch. Ställ in en timer på 30 sekunder för att hjälpa dem att se hur lång tid de har.



# Elevator Pitch Brainstorming Arbetsblad

**Vägbeskrivning:** Använd följande punkter för att brainstorma ditt Kindness Capstone-projekt "Elevator Pitch". Du behöver både en KORT version (som en Tweet på 140 tecken, 1-2 meningar MAX) och en LÅNG version (högst 30 sekunder).

**MÅL:** Att tydligt och korrekt presentera ditt Kindness Capstone-projekt för potentiella samarbetspartners.

Följande är komponenter som måste inkluderas, och i den ordning de presenteras. Detta kommer att ge personer du pratar med en mycket tydlig och korrekt överblick över både vem du är och vad ditt projekt handlar om.

## 1. Vem är du?

- Inkludera ditt namn och skola.

*Exempel- Hej, jag heter Lisa Rose och jag är senior på Peak to Peak Charter Academy.*

## 2. Liten bakgrund på projektet

- Ta med både vad projektet handlar om och HUR du kom fram till denna idé. Vad är målet? Varför gör du det? HÅLL DET ENKELT.

*Exempel: Vi arbetar med ett gemenskapsbaserat Kindness-projekt för att hjälpa människor att få tillgång till jeans. Vår kartläggning av samhällstillgångar visade på en lucka i ansvaret för de utsatta människor vi bor nära. Vårt projekt försöker ändra på det genom att samla in 50 par jeans under de kommande 4 veckorna.*

## 3. Förbindelse

- Hur är den person, organisation eller verksamhet du kontaktade kopplad till ditt projekt? Har de ett liknande uppdrag? Arbetar/bor de i den särskilda delen av samhället du vill tjäna? Har de en kompetensuppsättning som skulle hjälpa dig att genomföra ditt projekt?

*Exempel: Din secondhandbutik tar emot många donationer dagligen och vi hörde att en del av donationerna inte "stämmer in" för försäljning på golvet.*

## 4. The Ask

- Vad vill du ha eller behöver av dem? Hur ser deras samhällssamarbete ut? VAR SPECIFIK.

*Exempel: Vårt team skulle vilja arbeta med dig för att avsätta dessa typer av jeans.*

## 5. Den nära

- Bestäm en tid i framtiden för att tala igen. Detta kan vara en sammanfattning via e-post, ett uppföljningssamtal eller till och med ett personligt möte. Var beredd att föreslå en av dessa. Du kan inte åstadkomma allt på en kort konversation.

*Exempel: Tack så mycket för din tid. Jag mailar dig senare ikväll. Jag ser fram emot att prata med dig snart igen.*

# Elevator Pitch Brainstorming Arbetsblad

**DIN TUR!** Nu är det dags att skapa din egen Elevator Pitch! Svara på varje del nedan och skriv sedan om den helt och hållet på nästa sida för att skapa din elevatortpitch.

**Vem är du?**

---

---

---

---

**Lite bakgrund om projektet**

---

---

---

---

**Anslutningen**

---

---

---

---

**The Ask**

---

---

---

---

**Den nära**

---

---

---

---

# Elevator Pitch Brainstorming Arbetsblad

Kombinera nu dina svar ovan för att skapa en lång och kort version av din elevatordpitch:

**Skriv om det helt och hållet (det här är din LÅNGA version):**

---

---

---

---

---

---

**Förkorta det nu till 1-2 meningar. (Detta är din KORTA version.)**

---

---

---

---

---

---