

Elevator Pitch

DEINE VORSTELLUNG IN 2 MINUTEN

Vorbereitung:

1. Zielgruppe
2. Dein Produkt / DL
3. Nutzen
4. USP – was macht dich besonders?
5. Wie startest du?
6. Was willst du vom Kunden?

Aufbau:

Der Einstieg

- Aufmerksamkeit und Interesse schaffen
- Geschichte, Reim/Spruch, Frage,
- „Warum soll ich dir zuhören?“

Der Inhalt:

- Erkläre den einen Punkt, der dir wichtig ist mit Hingabe und Energie
- Das Bedürfnis wird dadurch geweckt
- „Welches Problem ist vorhanden und wie löst du das?“
- Beinhaltet folgende Punkte (beurteile selbst was du weglassen willst):
 - Wer bin ich
 - Welches Problem existiert
 - Wie ist meine Lösung
 - Wie funktioniert
 - Wer ist das Team
 - Wer kauft (Markt)
 - Was ist mein USP – was unterscheidet mich von allen anderen

Der Schluss

- Aktion antriggern, Reaktion einfordern
- Bild vermitteln – wie ist die Welt wenn du Erfolg hast
- „Was willst du jetzt von mir?“

Quickpitch:

ICH [WAS] [WEM] [WIE] [NUTZEN]

WAS machst du | **WEM** nützt das | **WIE** wird der Nutzen transportiert | **NUTZEN** für den Zuhörer