

Anleitung für Elevator Pitch

1. Was ist ein Elevator Pitch?

Ein Elevator Pitch ist eine **kurze, prägnante Präsentation**. Diese dauert **60 bis 90 Sekunden** - also so lange wie eine Aufzugsfahrt (daher der Name). Ziel ist es, das Interesse des Gegenübers zu wecken und eine weiterführende Diskussion anzuregen.

2. Struktur eines Elevator Pitches

Ein guter Elevator Pitch besteht aus **vier zentralen Elementen**:

2.1. **Awarenes - Die Aufmerksamkeit gewinnen (5 - 10 Sekunden)**

- **Starte Sie mit einer überraschenden Aussage, einer Frage oder einer Statistik.**
Beispiel: „Wussten Sie, dass 70 % aller Präsentationen ihre Zuhörer langweilen?“
- Alternativ können Sie auch eine **kurze Problemstellung** schildern.
„Viele Unternehmen verlieren Kunden, weil sie ihr Produkt nicht klar erklären können.“

2.2. **Interest - Warum ist dein Thema wichtig? (10 - 15 Sekunden)**

- Erkläre Sie das **Problem oder den Bedarf**, den Sie lösen wollen.
- Formuliere Sie es so, dass sich Ihr Gegenüber damit identifizieren kann.
„Viele Menschen haben großartige Ideen, aber sie können sie nicht in 60 Sekunden überzeugend erklären.“

2.3. **Decision - Ihr einzigartiger Ansatz (15 - 20 Sekunden)**

- Beschreibe Sie kurz und prägnant Ihre **Lösung**.
- Zeige Sie, was Ihre Idee besonders macht.
„Ich habe eine Methode entwickelt, mit der jeder in nur 3 Schritten einen perfekten Elevator Pitch erstellen kann.“

2.4. **Action – Was soll dein Gegenüber tun? (5 - 10 Sekunden)**

- Lade Sie Ihr Gegenüber zu einem Gespräch, einer Zusammenarbeit ein.
- Schaffe Sie einen Anreiz für weiteres Interesse.
„Ich würde Ihnen gerne in einem kurzen Gespräch zeigen, wie Sie Ihren nächsten Pitch verbessern können. Wann passt es Ihnen?“

3. Tipps für einen überzeugenden Elevator Pitch

- **Kurz und knackig** - Maximal 60 bis 90 Sekunden!
- **Energie & Begeisterung zeigen** - Ihr Gegenüber muss Ihre Leidenschaft spüren.
- **Einfach & verständlich formulieren** - Keine überflüssigen Fachbegriffe oder lange Erklärungen.
- **Personalisierung** - Passe Sie den Pitch an Ihr Publikum an.
- **Üben, üben, üben!** - Der Pitch muss spontan und natürlich wirken.

4. Beispiel für einen Elevator Pitch

Awarenes - **E**instieg:

„Haben Sie sich jemals gefragt, warum manche Menschen ihre Ideen in Sekunden überzeugen können – und andere nicht?“

Interest - **P**roblem:

„Viele Fachleute haben großartige Ideen, aber sie scheitern daran, sie klar und verständlich zu präsentieren. In Meetings, bei Investoren oder im Verkauf verlieren sie so wertvolle Chancen.“

Decision - **L**ösung:

„Ich helfe Menschen, ihren perfekten Elevator Pitch in nur 30 Minuten zu entwickeln. Mit einer bewährten 3-Schritt-Methode kann jeder sein Publikum in 60 Sekunden begeistern.“

Action - **C**all-to-Action:

„Ich würde Ihnen gerne in einem kurzen Gespräch zeigen, wie das funktioniert. Haben Sie nächste Woche Zeit für einen Kaffee?“

A I D A - Modell

