

# 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

### **A**warenes - **E**instieg:

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

### **I**nterest - **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.“*

### **D**ecision - **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.“*

### **A**ction - **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

