

05



E – ELEVATOR-PITCH

KURZ ERKLÄRT:

Ein Elevator-Pitch ist eine kurze, klare Vorstellung deines Angebots in 30 Sekunden bis 2 Minuten.

Er beantwortet: Wer bist du? Wem hilfst du? Wobei? Welches Ergebnis entsteht?



3 TIPPS:



Ein Satz, klare Botschaft: Mein Name ist [Name], [Beruf] bei [Firma]. Freut mich, Sie kennenzulernen!

Problem klar nennen: Ich kenne Ihre Situation. Bei [Firma] spielt [Problem] vermutlich eine große Rolle.

Ergebnis betonen: Mit [Lösung] konnten wir genau dieses Problem bereits bei mehreren Kunden lösen.

Schreibe in einem Satz auf:

(1 Minute – ganz spontan)

„Was wäre, wenn genau der Satz heute die richtige Person erreicht?“

AUFGABE:



05



E – ELEVATOR-PITCH



„Wenn du kurz erklären kannst, was du beruflich machst, entsteht sofort Klarheit – für dich und andere.“

6 Punkte-Checkliste – Dein klarer Elevator Pitch



Zielgruppe benennen: Sag genau, für wen du da bist – nicht „alle“, sondern die eine Gruppe, die du unterstützt.



Problem aussprechen: Nenne das Thema, das deinen Kunden wirklich unter den Nägeln brennt – kurz, klar und alltagsnah.



Lösung in einem Satz formulieren: Erkläre verständlich, wie du hilfst – benenne die Vorteile ohne Fachbegriffe.



Ein Ergebnis nennen: Was verändert sich nach der Zusammenarbeit? Welcher Erfolg steht? Welcher Nutzen?



Persönlichen Ton wählen: Sprich so, wie du einem Menschen gegenüberstehst – warm, freundlich, klar, ohne Druck.



30-Sekunden-Test: Lies deinen Satz laut – wenn du flüssig durchkommst, passt er.



Frage zur Reflexion:

„Welche Variante deines Elevator-Pitches klingt am meisten nach dir – und warum?“
