

Ziel:

Ein gut durchdachter Elevator Pitch befähigt Sie in wenigen Worten den Kernnutzen Ihres Produktes, Ihrer Dienstleistung oder auch ihrer eigenen Fähigkeit darzustellen. Für Marketing und Selbstmarketingzwecke unschlagbar nützlich

Material: Post-ist und Pinnwände

Vorbereitung:

Aufteilung in 3-4er Gruppen, Je Gruppe eine Pinnwand, und Schreibmaterial.

Dauer: Mindestens 60 Minuten

1. Lassen Sie die Ideen auf Post-ist sammeln zu folgenden Fragen:

- Wer sind die Zielkunden?
- Was sind die Kundenbedürfnisse?
- Wie heißt das Produkt?
- Was ist die Produktkategorie?
- Was ist der Hauptnutzen?
- Wer oder was stellt die Konkurrenz dar?
- Was ist das Alleinstellungsmerkmal des Produkts?

1. Tragen Sie die Ergebnisse in der Gruppe zusammen

- Die Teilnehmer tragen ihre Ergebnisse aus der Gruppe vor, sammeln sie auf den verschiedenen Pinnwänden.
- Die TN werden von den Ergebnissen gegenseitig inspiriert.

2. Lassen Sie die Teilnehmer in Paaren oder kleinen Teams gemeinsam den Pitch gestalten.

- Die TN erarbeiten den für sie STIMMIGEN Elevator Pitch.
- Könnte auch für jede Einzelperson ein anderer sein.

3. Die Teilnehmer stellen ihn im Stehen vor der Gruppe vor.

- Jeder trägt seinen Satz vor und bekommt ein Blitzfeedback der Gruppe.
- Anschließend üben die beiden Partner den Elevator Pitch noch einmal miteinander und passen ihn ggf. an.



1 2 3 4 5

Elevator Pitch: Satzstruktur

Für (Zielkunden), der (Kundenbedürfnis) benötigt, ist (Produktname) ein (Produktkategorie), das (Hauptnutzen) bietet. Im Gegensatz zu (Konkurrenz) bietet das Produkt (Alleinstellungsmerkmale).