

# ELEVATOR PITCH

## KURZÜBERSICHT

Der Elevator Pitch ist eine Methode, um die wichtigsten Kernaspekte einer Idee kurz und prägnant vorzustellen (als würde man jemandem im Fahrstuhl von einer Idee überzeugen können). Mit der Methode Elevator Pitch kann eine Lösung schnell und prägnant vorgestellt werden. Dieses Instrument dient besonders der Gewinnung von Investor\*innen, Unterstützer\*innen und dem Verkauf von einem Produkt oder einer Dienstleistung. Der Hauptunterschied zu einem herkömmlichen Pitch ist der Zeitrahmen von 120 Sekunden, dieser ist erheblich kürzer als der eines klassischen Pitches, welcher auf einem Pitch Deck basiert. Zur Vorbereitung kann eine The Pitch Canvas© verwendet werden.

Verweis: <https://best3minutes.com/the-pitch-canvas/>

Verweise: Burkhardt, N., Ernst, A., Rings, J., Rings, S., Schobloch, A., Spicker, M., ... & Ziegler, D. M. (2018). Das große Handbuch Innovation: 555 Methoden und Instrumente für mehr Kreativität und Innovation im Unternehmen. Vahlen.

## DURCHFÜHRUNG

1. Bereite deinen Pitch mit dem Template Pitch Canvas vor.
2. Wähle eine Technik für den Elevator Pitch, die einen Augenmerk auf das Problem und die dazu passende Lösung legt, und überlege dir deine Vortragsstruktur.
3. Übe deinen Pitch, um sicherzustellen, dass du genau 10 min. brauchst und den Pitch frei halten kannst.
4. Frage nach Feedback von anderen Personen, ob sie den Pitch verstehen, das Problem verstehen oder die Vortragsstruktur nachvollziehen können.

# DEFENCE PITCH CANVAS



Ein kurzes Statement, welchen Wandel/Entwicklung du und deine Idee für die BW ermöglichst.

Problem/ Schmerzpunkt

Idee/ Lösung

Demo der Idee/ Lösung

Einzigartigkeit

# DEFENCE PITCH CANVAS



Erfolgsberichte

Investment

Skalierbarkeit

Team – WHY YOU?

Call to action/ Aufforderung als End Statement

# ELEVATOR PITCH

## Mögliche Techniken eines Elevator Pitches

### ➤ Frustrierende Statistik:

1. Visualisierung des Problems durch Statistik 2. Frage an die Zuhörer 3. Beweis (Produkt X ist die Lösung, weil...)

### ➤ Reality Check:

1. Problem überspitzt darstellen 2. Lösung anreißen (Produkt X ist die Lösung, weil...) 3. **Mehrwehrt bieten**

### ➤ Witz:

1. Kurze Frage bzgl. Problem 2. Lösung überspitzt darstellen 3. Fokus auf Nutzen und Mehrwert (Produkt X ist die Lösung, weil...)

### ➤ Ein Zeiler:

1. Mehrwert bieten (Produkt X ist die Lösung, weil...) 2. Vorteile äußern 3. Features anreißen

### ➤ AIDA-Modell (Lewis):

1. Attention (Aufmerksamkeit erregen) 2. Interest (Interesse wecken) 3. Desire (Begehrlichkeit auslösen) 4. Action (zur Handlung aufrufen)

