

# Der Elevator Pitch

Beim Elevator Pitch wird der Kerninhalt der Geschäftsidee (v.a. die konkrete Value Proposition) prägnant zusammengefasst. Ein erfolgreicher Elevator Pitch dauert üblicherweise dreißig Sekunden, jedoch **niemals mehr als zwei Minuten** und fordert das Gegenüber zu einer konkreten (beabsichtigten) Handlung auf.

## Elemente eines Elevator Pitch

Nachfolgend werden typische Bausteine eines Elevator Pitches aufgezeigt. Diese dienen der Orientierung – wichtig ist, dass Sie Ihr Gegenüber vom Wert Ihres Angebots und Ihrer Expertise überzeugen. Besonders kraftvoll ist ein Elevator Pitch mit einer lebendigen Darstellung (z.B. durch Bilder, Vergleiche, Beispiele – vgl. Storytelling).

### Einführung: Aufmerksamkeit gewinnen

Z.B. durch das Stellen von Fragen, provokante Fakten, interessante Geschichten

### Dringlichkeit des tangierten Problems

Definition des Kernproblems, welches versucht wird zu lösen

### Lösung

Wie wird das Problem gelöst? Was ist das konkrete Angebot? Welche Vorteile werden im Vergleich zu bereits existierenden Lösungen geboten (USPs)

### Zielmarkt

Welcher Zielmarkt wird adressiert? Wie ist das Potenzial?

### Meilensteine

Was wurde ggf. schon erreicht (z.B. Pilotkunden, Preise, Patente)?

### Team

Wer steckt hinter dem Angebot? Was zeichnet die Teammitglieder aus (ggf. Branchenerfahrung, Kompetenzen)

### Action/Ask

Was wird vom Zuhörer gewünscht? „Fordern“ Sie zum Abschluss zu einer konkreten Handlung auf (z.B. Einladung zu einem weiterführenden Gespräch, Pitch Deck, Besuch der Webseite usw.)