



Elevator-Pitch-Minikurs

# Dein Weg zu einem glasklaren Elevator Pitch

 Sonja Mahr



Gemeinsam sind wir ein Orchester,  
jeder trägt seinen eigenen Klang,  
während die einen tief und kräftig,  
wehen and're Töne sanft heran.

Nur wenn wir uns'ren Klang auch nutzen,  
Posaunen, Harfen oder Geigen,  
am schönsten klingt es, wenn wir echt sind  
und uns der Welt genau so zeigen.



# Was ist ein Elevator Pitch?

- Klare Kernaussage  
(Dein Business in einem Satz)
- Aussage darüber, was du für wen tust  
und warum das wertvoll ist

→ „Ich bin Sichtbarkeits- und Textmentorin  
und helfe Solo-Selbstständigen dabei online  
Kunden zu gewinnen, ohne zum  
Marktschreier werden zu müssen.“





# 5 Vorteile eines klaren Pitches

- Du wirst wahrgenommen
- Du weckst das Interesse deiner Zielgruppe
- Du stärkst die Erinnerbarkeit deiner Marke
- Du gewinnst auch für dich selbst Klarheit
- Du sparst Zeit bei Themenfindung und Contenterstellung



# 5 häufige Fehler beim Formulieren des Pitches

- Der Pitch ist zu lang  
→ 1 Satz reicht aus
- Der Pitch spricht keine klare Zielgruppe an  
→ eine klar umgrenzte Zielgruppe ansprechen
- Der Pitch wird von der Zielgruppe nicht verstanden  
→ Begriffe wählen, die diese versteht
- Der Pitch ist zu kreativ  
→ Fantasie-Bezeichnungen reduzieren bzw. streichen
- Der Pitch enthält keinen Nutzen  
→ klaren Kundennutzen herausstellen



Der Elevator Pitch ist der Türöffner,  
nicht die Präsentation des ganzen Angebotes.



# 3+2 Bausteine eines klaren Elevator Pitches

## 1. Wer/Was

- Tätigkeitsbezeichnung
  - selbsterklärende Berufsbezeichnung, z.B. Grafikdesignerin, Heilpraktikerin, Selbstliebe-Coach
  - Zusammengesetzte Berufsbezeichnung, z.B. Sichtbarkeits- und Textmentorin, Online-Designerin
  - Brand-Bezeichnung, z.B. Mut-Flüsterin, Ordnungs-Detektivin
- Produktbezeichnung
  - Gewürzmischungen
  - Handgenähte Babykleidung
  - Yogazubehör



# 3+2 Bausteine eines klaren Elevator Pitches

## 2. Wem

- Zielgruppenbezeichnung
  - Solo-Selbstständigen
  - Alleinerziehenden Müttern
  - Führungskräften
  - Hobby-Kreative
  - Gesundheitsbewusste Menschen
  - Oder: Menschen, die... (keine Gruppe, sondern ein gemeinsames Bedürfnis)





# 3+2 Bausteine eines klaren Elevator Pitches

## 3. Wieso

- Kundennutzen
  - Online Kunden gewinnen
  - Ihre Reichweite erhöhen
  - Ihre Zeit effizient planen
  - Individuelle Geschenke erschaffen können
  - Sich in ihrem Körper wohlfühlen



# 3+2 Bausteine eines klaren Elevator Pitches

## 4.+5. Stein oder Brillant

- Stein:

„Ja, will ich, aber eben **nicht** so“ → online Kunden gewinnen, ohne zum Marktschreier zu werden

- Brillant:

- „Ja, das will ich genau so!“ → persönliche Geschenke machen, die die Augen ihrer Liebsten zum Strahlen bringen

→ Entweder Stein oder Brillant

→ Stein vor allem dann, wenn es in positiver Umkehrung schlechter verständlich wäre

→ Brillant als Zusatznutzen/Nutzenverstärker

→ Beides gut geeignet, um Alleinstellungsmerkmal zu kommunizieren (kein Muss!)



# Beispiele für einen klaren Elevator Pitch

## Dienstleistung:

„Ich bin **Sichtbarkeits- und Textmentorin** und helfe **Solo-Selbstständigen** dabei **online Kunden zu gewinnen, ohne zum Marktschreier werden zu müssen.**“

## Produkte:

Ich stelle **individuelle Bastelpapiere** für **Hobby-Kreative** her, damit diese **einzigartige Geschenke erschaffen können, die die Augen ihrer Liebsten zum Strahlen bringen.**

Wer/Was | Wem | Wieso | Stein/Brillant

 Sonja Mahr

# Das Wichtigste zusammengefasst:

- Der Elevator Pitch ist die Kernaussage deines Business'.
- Er dient dazu das erste Interesse zu wecken, nicht dazu, dein ganzes Angebot zu erklären.
- Mit einem Elevator Pitch wirst du in kurzer Zeit mit deinem Thema verbunden.
- Ein klarer Pitch spart dir Zeit und Aufwand.



# Jetzt bist du dran:

- Erarbeite deinen Elevator Pitch mithilfe des Workbooks und sieh dir im Anschluss das Video an, wie du deinen Pitch online flexibel einsetzen kannst.

