

Elevator Pitch

In 30 Sekunden überzeugen

Dr. Wladimir Polzer



Was bedeutet Elevator Pitch??

- kurzer Überblick einer Idee für ein neues Produkt, eine Dienstleistung oder ein Projekt
- bedeutet „Aufzugspräsentation“
 - Verkaufsgespräch (pitch) in kurzer Zeit einer Fahrstuhlfahrt
- Ist eine durch gedankliche Bilder, Vergleiche und Beispiele herausstechende Präsentation

Woher kommt er??

- In den 80-er Jahren in den USA entwickelt
- Von jungen karriereorientierten Vertrieblern genutzt um ihre Vorgesetzten von ihren Anliegen zu überzeugen

Bedeutung heute??

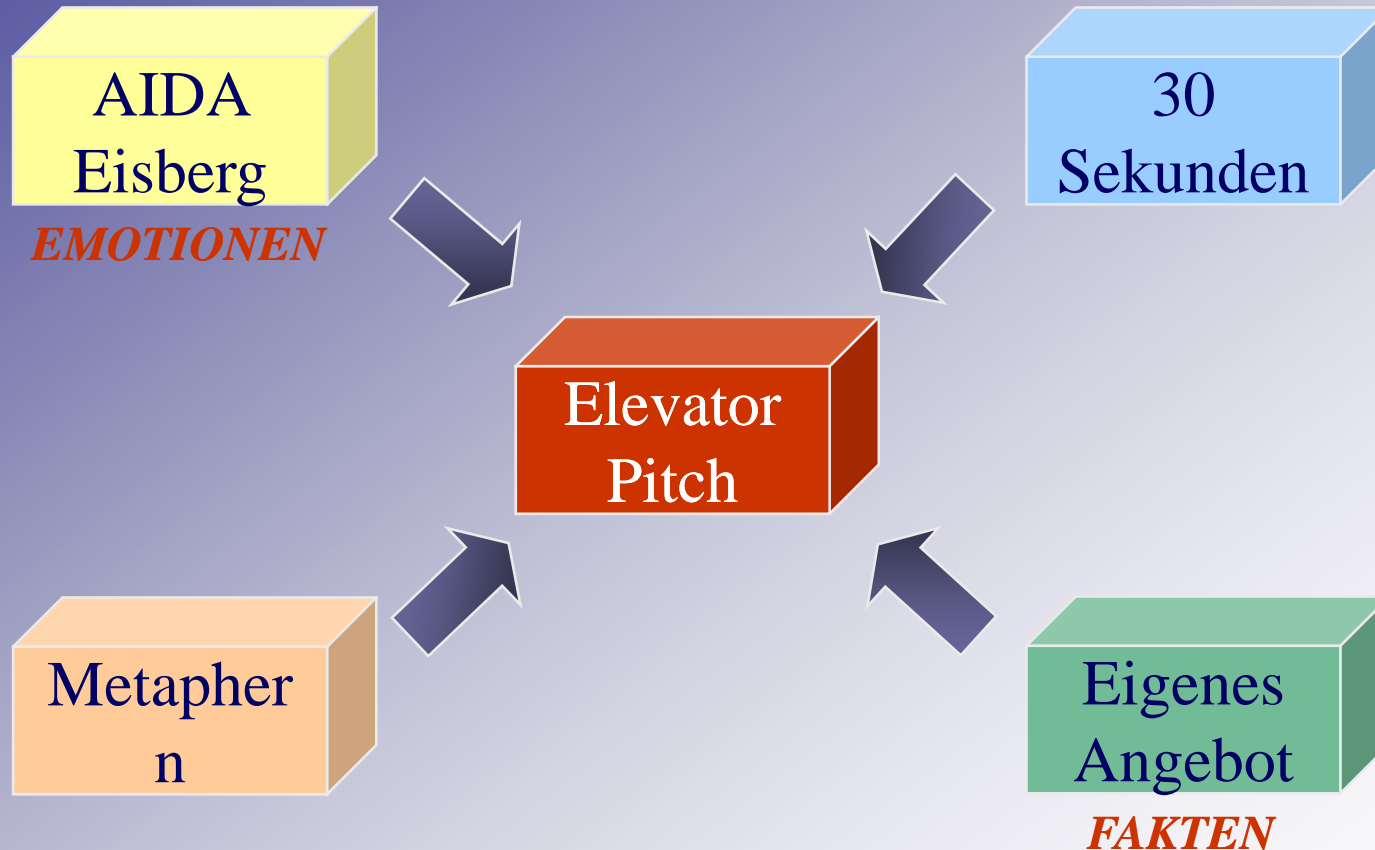
- typischerweise im Kontext von Unternehmen genutzt
 - Adressaten: Venture Capitalists, Partner, potentielle Kunden, ...
- Vorstellung bei Netzwerkveranstaltungen, Seminaren
- Zufällige Begegnungen und Treffen
- Am Telefon

→ EP ist ein Instrument des Selbstmarketings

Zielsetzung in Bezug auf Kunden

- *Die Zielsetzung des Elevator Pitch besteht darin, einen potentiellen Kunden, OHNE einem rationalen Kaufmotiv, in weniger als 30 Sekunden dazu zu bewegen, mir unbegrenzte Aufmerksamkeit zu schenken!*

Elemente des Elevator Pitch...



Fakten-Fragen

- ZIEL

- Was wollen sie mit der Präsentation erreichen?

- ZIELGRUPPE

- Wen wollen sie für sich gewinnen?

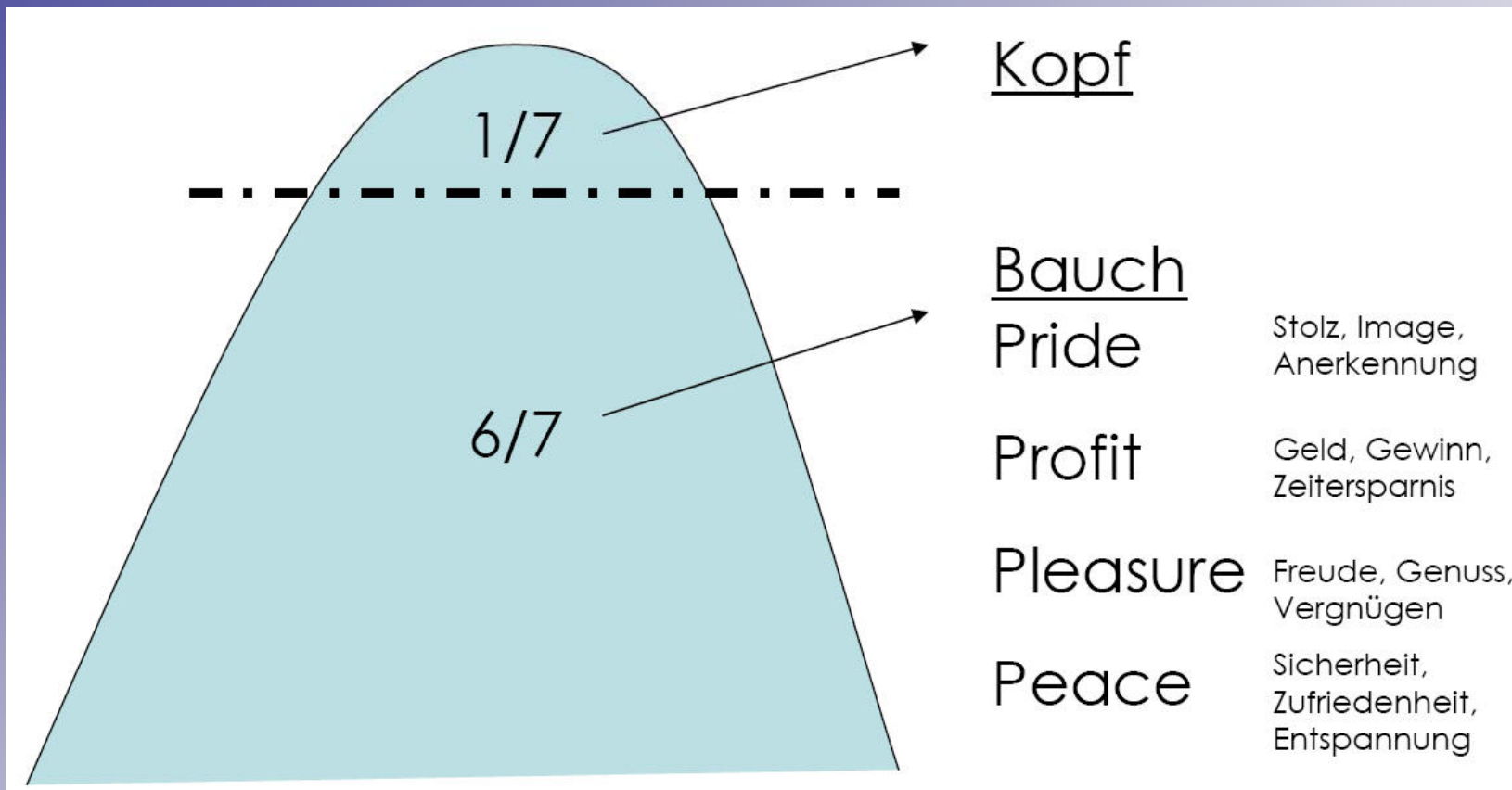
- LÖSUNG (Produkt)

- Welches Problem lösen sie?

- ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

- Was unterscheidet sie von anderen?

Eisberg – Gründe für einen Kauf



Emotions-Fragen

- PROFIT
 - Wie kann der Kunde durch sie einen Vorteil erzielen?
- PEACE
 - Wie geben sie dem Kunden Sicherheit und Vertrauen?
- PLEASURE
 - Wie können sie dem Kunden eine Freude bereiten?
- PRIDE
 - Wie können sie das Ansehen des Kunden steigern?

AIDA

➤ ATTENTION

- Aufmerksamkeit erregen, Anders als alle anderen

➤ INTEREST

- Neugierde wecken, Emotionen wecken

➤ DESIRE

- Wünsche wecken, Verlangen erzeugen

➤ ACTION

- Austausch Visitenkarten, Terminvereinbarung

Suchen sie nach Metaphern / Symbolen!!

- Wachstum → Baum
- Wettkampf → Segelboot
- Entspannung → Golf spielen
- Klugheit → Delphin
- Beschleunigung → Rennwagen
- Ästhetik, Schönheit → Rose
-

Das Formulieren des Elevator Pitch

- Alle bereits zusammengetragenen Daten schriftlich ausformulieren
- Mit Blick auf einzelne Elemente und AIDA-Formel sowie Eisberg-Prinzip alles auf 5-10 Sätze kürzen (Metaphern, Bilder, Beispiele...)
- Einleitung – Spannungsaufbau – Spannung auflösen – Folgeimpuls geben (Geschichte)

Checkliste

- *Wen wollen sie für sich gewinnen?*
- *Haben sie einen Einstieg gefunden, an den sich der Zuhörer erinnern wird?*
- *Verwenden sie eine anschauliche Sprache? Zeigen sie Begeisterung?*
- *Welches Problem lösen sie? Was hat der andere davon?*
- *Was unterscheidet sie von anderen?*
- *Laden sie zum Gespräch ein?*
- *Gelingt es ihnen, den Herzschlag Ihres Gegenübers zu steigern?*

Elevator Pitch des Elevator Pitch

Wie eine rote Rose auf Frauen wirkt, so erhöhe ich den Herzschlag von möglichen Kunden.

Wie ich das mache?

Durch eine bildhafte Sprache aktiviere ich die beiden Gehirnhälften der Zuhörer. Wünsche und Bedürfnisse werden bei Menschen angesprochen. Der Herzschlag steigt.

So erzeuge ich bei einem möglichen Kunden den Wunsch, mehr über ein Produkt, eine Dienstleistung oder eine Persönlichkeit zu erfahren.

Mein Ziel ist es, dass der Gesprächspartner sagt: „Ich möchte gerne mehr über Sie erfahren. Hier ist meine Visitenkarte. Rufen Sie mich für eine Terminvereinbarung an.“

Wann fangen Sie an, mich aktiv einzusetzen?

VIEL ERFOLG IM FAHRSTUHL!!!





**Danke für ihre
Aufmerksamkeit!**

**Dr. Wladimir Polzer
+43 650-8616265
w.polzer@pro-advice.at**

