# Elevator Pitch

Nutzen Sie zur Vorbereitung folgende Schritte:

1. Legen Sie fest, worüber Sie genau reden wollen (eine Idee, ein Projekt, sich selbst, ...)

.....

2. Sagen Sie kurz, wer Sie sind

.....

3. Sagen Sie, was Sie genau tun können

.....

4. ... und was sich dadurch Positives verändern würde

.....

5. Überlegen Sie sich einen „knackigen" Spruch für den Beginn, der das Interesse Ihres Gegenübers weckt

.....

6. Formulieren Sie eine konkrete Frage

.....

So könnte Ihr Elevator Pitch am Ende aussehen:

- Ist Ihnen bewusst, dass unser Unternehmen jeden Tag 5000 € in der Produktion verliert? Das sind pro Jahr 1 Million Euro! Finden Sie, wir sollten uns das weiter leisten?
- Ich bin XY, Sachbearbeiter im Bereich Z und Spezialist für Prozessverbesserungen. Ich helfe meinen Kunden, indem ich gemeinsam mit Ihnen scheinbar kleine Missstände aufdecke und einfache aber effektive Lösungen zur Verbesserung finde. Ganz konkret passiert das z.B. dadurch, dass ich regelmäßige Rundgänge durch die Produktion mache, mir meine Beobachtungen notiere und die Verbesserungsvorschläge im Anschluss mit den Kollegen konkretisiere.
- Wann darf ich bei Ihnen vorbeikommen und Ihnen genauer erläutern, wie wir tatsächlich die 1 Million pro Jahr einsparen können?

## So rücken Sie sich oder Ihr Projekt ins richtige Licht

*Haben Sie auch manchmal eine geniale Idee für Ihr Unternehmen aber nicht die Chance, diese den richtigen Personen zu präsentieren?*
*Dann versuchen Sie es mit dem „Elevator Pitch".*

*Das Ganze geht so: Sie präsentieren die wesentlichen Aspekte Ihrer Idee oder Ihres Projektes in 30 Sekunden und zwar so, dass Sie Ihrem Gesprächspartner Appetit machen auf mehr (und er sie z. B. im Anschluss zu einem ausführlichen Gespräch einlädt).*

## Mein Elevator Pitch:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*Üben Sie das Ganze so lange, bis Sie es im Schlaf aufsagen könnten. → Viel Erfolg!*