

A man with a beard and glasses, wearing a blue shirt and grey trousers, stands in profile on the left side of an elevator. A woman with red hair, wearing a blue blazer and light-colored pants, stands on the right side, looking towards the man. The elevator interior is visible, including the control panel on the right wall. The text is overlaid on the image in two black boxes with white and red text.

**Elevator Pitch und
es geht aufwärts.**

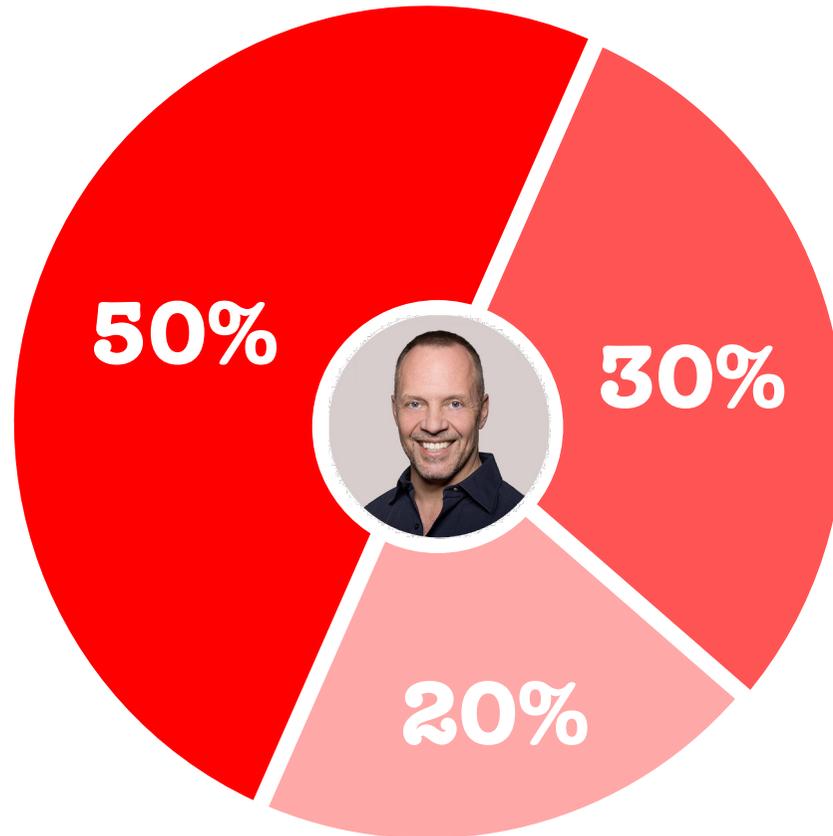
Mein Name ist Dr. Martin Fritsche.

Ich bin promovierter Kommunikationswissenschaftler und spezialisiert auf CEO-Text.

Gerade für CEOs ist der Elevator Pitch ein entscheidendes Element in der Kommunikation.

Kreation

Brand Story Telling



Strategie

Brand Positioning

Management

Brand Implementation

Situationen für einen Elevator Pitch

- **Präsentation**
- **kurze Vorstellung**
- **Bewerbung**
- **Networking**
- **»Was machen Sie denn so?«**
- **Gelegenheit beim Schopf packen**

In 30 Sekunden

- **sagen, warum man unentbehrlich ist.**
→ **Einzigartigkeit**
- **klar machen, was man zu bieten hat.**
→ **Benefit**
- **den nächsten Schritt definieren.**
→ **Next Step**

In 30 Sekunden

- einen überzeugenden Verkaufs-Speech
abliefern.**

Die (Neben)effekte

- **Selbstreflexion**
- **Selbstsicherheit**
- **Argumentation**
- **Teambuilding**

Essenziell

- **Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Fischer. Also recherchieren Sie: Was schmeckt dem Fisch?**
- **Was kann ich Einzigartiges bieten, was mich unwiderstehlich macht?**

Aufbau

- 1. Die Anrede**
 - 2. Das Versprechen**
 - 3. Der Beweis**
 - 4. Die Vorstellung**
 - 5. Der nächste Schritt**
-

30 Sec

1. Die Anrede

Gehen Sie schon mit dem ersten Satz auf Ihr Gegenüber ein:

»Guten Tag, mein Name ist [...]. Ich weiss, dass Sie dieses oder jenes Problem haben, vor dieser oder jener Herausforderung stehen etc. Ich hätte da eine Idee, die Sie interessieren müsste etc.«

2. Das Versprechen

Zeigen Sie auf, wie es wäre, wenn dieses Problem gelöst wäre:

»Stellen Sie sich vor wie es wäre, wenn Sie jemanden hätten, der/die dieses Problem lösen oder Sie bei der Lösung dieses Problems unterstützen könnte, Ihnen das richtige Werkzeug, die nötige Kompetenz mitbringt etc.«

3. Der Beweis

Machen Sie klar, dass Sie die Lösung oder Teil der Lösung sind:

»Ich kann das, weil ich dieses Problem schon (konkret!) gelöst habe, ein Produkt oder eine (konkrete!) Idee habe, um dieses Problem zu lösen oder eine Person kenne, die das kann etc.«

4. Die Vorstellung

Sagen Sie, wer Sie sind und warum Sie können, was Sie versprechen:

»Darf ich mich vorstellen: Ich bin spezialisiert auf (konkrete Lösungskompetenz!) und würde mich gerne für die Lösung Ihres Problems engagieren etc.«

5. Der nächste Schritt

Sorgen Sie dafür, dass auf Ihre Worte Taten folgen:

»Wenn Sie interessiert sind, zeige ich Ihnen die Details, stelle ich Ihnen mein Team vor etc. Ist es okay, wenn ich Sie morgen für einen Termin kontaktiere oder ginge es Ihnen nächste Woche besser?«

Üben, üben, üben!

Der Elevator Pitch muss sitzen, damit er überzeugt:

- **Üben Sie laut für sich.**
- **Achten Sie darauf, wo es hakt.**
- **Filmen Sie Ihren Elevator Pitch.**
- **Schleifen Sie so lange, bis Sie ganz natürlich rüberkommen.**

Martin Fritsche

Positionings

Brand Development: positionings.ch

fritsche.txt

Brand Storytelling: martin-fritsche.ch