

- [Home |](#)
- [Login |](#)
- [that`s me |](#)
- [Artikel |](#)
- [Impressum](#)

[SELFMADE in Austria](#)

selbständig in Österreich - wenn der Wettbewerb grösser wird, müssen wir uns unterscheiden

Sa 11 Nov 2006

[Elevator Pitch - Präsentation in 30 Sekunden](#)

Geschrieben von [ijb](#) in Kategorie [Tatort Unternehmen](#) , [Marketing](#) , [Kommunikation](#) , [Verkauf](#) , [BusinessBlog Carneval](#) , [Kundenaquise \(edit this\)](#)



Können Sie Ihr Unternehmen, Ihre Tätigkeit, Ihr Produkt in 30 Sekunden Ihrem Gegenüber nahe bringen? Ja? Dann haben Sie ihn doch - den elevator pitch!

Woher diese Bezeichnung kommt:

Pitch bezeichnet ein Verkaufsgespräch. Und "elevator pitch" ist ein Verkaufsgespräch, das in der Zeit einer Aufzugsfahrt geführt werden kann. Stellen Sie sich vor, ein wichtiger potentieller Kunde hat zwar keinen Termin für Sie frei, steht aber mit Ihnen für ein paar Stockwerke im selben Aufzug. Nun haben Sie ziemlich genau 30 Sekunden, um sich doch noch zu präsentieren.

Was der elevator pitch enthalten soll:

Daten und Fakten sollten enthalten sein, viel mehr noch bildliche Vergleiche. Und zwar etwa in einem Verhältnis von 1:6. Denn in so kurzer Zeit nimmt der menschliche Geist Bilder wesentlich schneller auf - über Emotionen. Wenn Sie gleichzeitig auch die AIDA-Formel integrieren können, ist er schon perfekt - Ihr Elevator Pitch.

AIDA ist ein Werbewirkungsprinzip und steht für

1. **Attention** - Aufmerksamkeit des Kunden erregen
2. **Interest** - den Kunden für das Produkt interessieren
3. **Desire** - Wunsch nach dem Produkt wecken
4. **Action** - Kunde kauft das Produkt

Haben Sie schon einen elevator pitch? Nein? Dann ran an die Arbeit - es lohnt sich. 😊

Hinterlassen Sie einen Kommentar: