



Dein Pitch ist dein magischer 1. Satz, wann immer du auf Menschen triffst. Je sicherer du dich damit fühlst, desto vielversprechender deine Erstkontakte. Die Positionierungsexpertin Evelyn Großmann verrät dir ihre Geheimnisse für deinen wirkungsvollen Türöffner.

Evelyn, was genau ist der "Elevator Pitch" und warum brauche ich ihn?

Wir alle kennen die Frage "Und was machst du so beruflich?" Bei vielen Unternehmerinnen sorgt sie für Herzrasen, weil sie außer einer Standardantwort - oft nur die dröge Berufsbezeichnung "Ich bin ..." - keine richtig coole, neugierig machende Kurzvorstellung

parat haben, die zum weiteren Gespräch einlädt. Und genau diese Kurzvorstellung ist das, was wir neudeutsch als "Elevator Pitch" bezeichnen.

Das englische Wort "elevator" bedeutet ja Aufzug, und der Gedanke dahinter ist es, innerhalb einer kurzen Aufzugsfahrt das Wesentliche zur eigenen Person und

mehr funke, weniger fakten. mit Evelyn Großmann.

zum Business, also die Essenz der eigenen Positionierung, rüberzubringen. Ein guter Elevator Pitch macht es dir also leichter, Chancen wahrzunehmen, um dich zu präsentieren und dein Business selbstbewusst in die Sichtbarkeit zu bringen. Und damit neue Aufträge und Umsätze anzubahnen!

Was macht für dich einen guten Elevator Pitch aus?

Ein guter Pitch ist zuerst mal authentisch, er zeigt Persönlichkeit. Für mich ganz wichtig: Bitte kein Schema F à la "Ich bin ... und helfe ... mit ... um ... zu erreichen.", und bitte kein auswendig gelernter fix-fertiger Text. Da kommt keine Emotion rüber, da entsteht keine Verbindung!

Mein Ansatz: Lege dir einen - ich nenne es "Corporate-Wording-Baukasten" zu, also Begrifflichkeiten und Halbsätze oder Formulierungen für alle wichtigen Aspekte deiner Positionierung. Und nutze dann flexibel je nach Gegenüber, je nach Publikum und Rahmenbedingungen die Bausteine, die in der konkreten Situation passen. Es muss nicht immer alles rein - wichtiger ist, dass der Funke überspringt. Mein Motto dazu für dich "Mehr Funke, weniger Fakten!".

kontakt:

Website:

www.evari.de

Instagram:

<https://www.instagram.com/marketing.koepfchen>

Facebook:

<https://www.facebook.com/evari.de/>

LinkedIn:

www.linkedin.com/in/evelyngrossmann



Ein guter Pitch weckt zudem Neugier und macht Lust darauf, in ein intensiveres Gespräch mit dir einzusteigen. Er baut eine erste Brücke von dir zu deinem Gegenüber.

Was muss unbedingt rein, was sollte definitiv nicht rein?

Der Elevator Pitch ist die Essenz deiner

Positionierung. Und wenn du jetzt denkst "Puh, Evelyn, meine Positionierung kriege ich doch nicht in zwei bis drei Sätze!", dann kennst du mein Modell des Positionierungs-Puzzles noch nicht. Das macht es nämlich wirklich einfach und hilft dir, die Infos aufs Wesentliche zu reduzieren. Konkret besteht es aus vier Puzzleteilen, bei denen du folgende

die essenz deiner positionierung.

vier Fragen beantwortest: WER macht WAS FÜR WEN WOZU (siehe Infobox). Das kann im besten Fall alles rein in den Pitch, muss aber nicht.

Ganz entscheidend ist, den Pitch nicht zu überfrachten, sondern je nach Situation das zu verwenden, was für dein Gegenüber wirklich wichtig und relevant ist. Was ein Pitch nicht sein soll: eine platte Werbe- und Verkaufsveranstaltung oder eine reine "Ich-bin-so-toll-Selbstbeweihräucherung". Denn mal ganz ehrlich: Sowas hörst du selber ja bei anderen auch nicht gern, oder?

In welchen Situationen kann ich den Elevator Pitch zum Einsatz bringen?

Fast überall! Natürlich bei den klassischen Vorstellungssituationen, also z.B. auf Business-Netzwerkevents und in Erstgesprächen mit potentiellen Kunden. Genauso aber auch in der Kurzvorstellungsrunde am Anfang deiner nächsten Weiterbildung oder im privaten Kontext, z.B. auf einer Gartenparty oder wenn dich eine andere Mama an der Kindergartentür fragt "Was machst du eigentlich beruflich?". Durch die Flexibilität des Baukastens kannst du immer eine zur Situation passende Version formulieren.

Das Positionierungs-Puzzle von Evelyn Großmann

WER = Die Unternehmerperson/ persönlichkeit | Qualifikationen, Erfahrungen, Stärken, Warum & Werte.

WAS = Dein Leistungsangebot | Klar strukturiert, kein Bauchladen.

FÜR WEN = Zielgruppe | Bitte nicht "Ich kann jedem helfen".

WOZU = Der Nutzen für deine Kund: innen | Was hat jemand davon, bei dir zu buchen/kaufen? Was ist hinterher besser als vorher?

Welche konkreten Tipps kannst du den Leserinnen noch mitgeben, um ihren wirkungsvollen Elevator Pitch zu entwickeln, den sie mit Begeisterung vortragen?

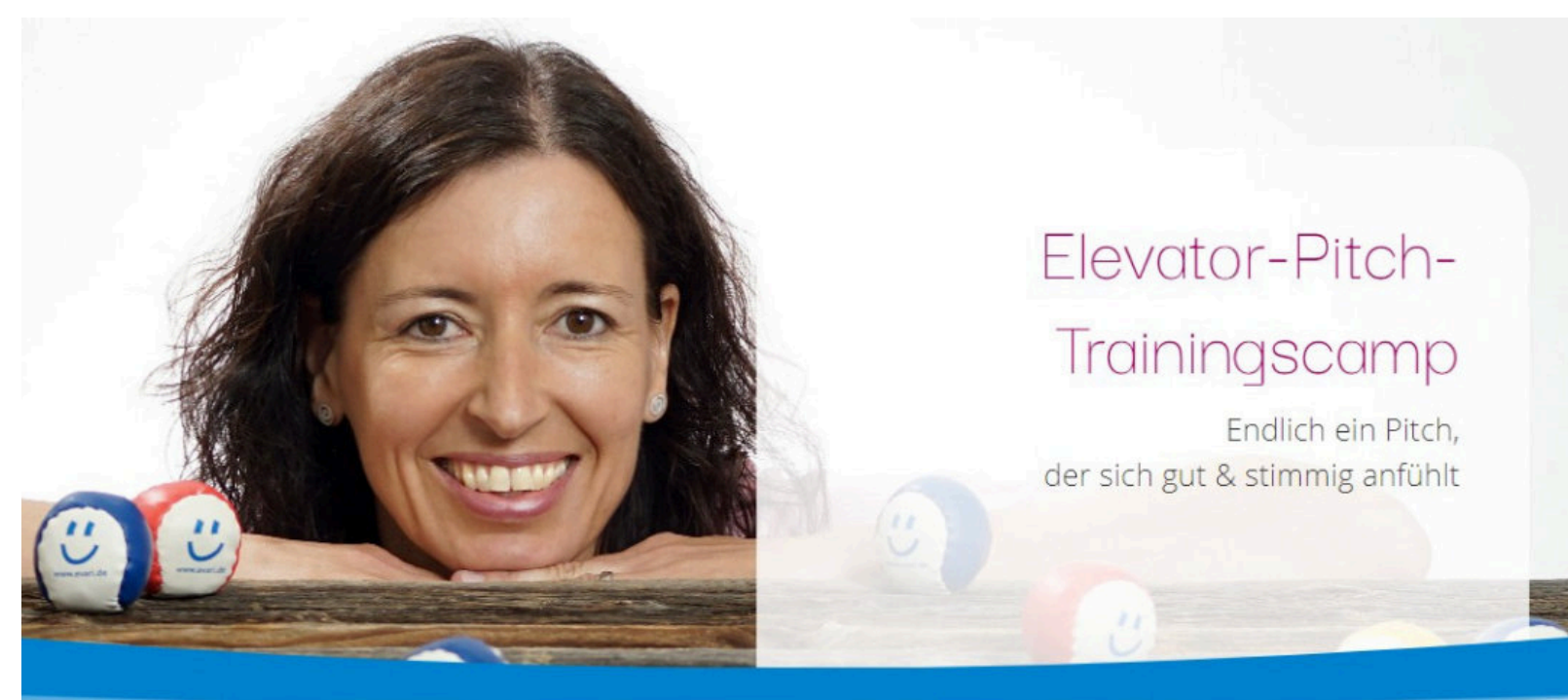
Tipp 1: Begeisterung ist ein gutes Stichwort: Emotion, Begeisterung, Feuer für dein Thema ist wichtiger, als alle Fakten drin zu haben - siehe oben. Was begeistert dich an deinem Business, wofür brennst du? Bring das rein!

Tipp 2: Keep it simple: Denk immer dran, dass dein Gegenüber in den seltensten Fällen so vom Fach ist wie du. Also halte es einfach, verwende kein Fachchinesisch, und beschränke dich aufs Wesentliche.

Tipp 3: Wähle einen ungewöhnlichen Einstieg, der "catcht". Das kann deine Mission sein, die dich antreibt. Oder ein "Klare Kante"-Statement zu deinem Businesssthema. Oder eine Frage, die die

Zuhörer sofort aktiviert. Sei mutig und trau dich, Persönlichkeit und Ecken und Kanten zu zeigen, denn das ist authentisch und schafft Wiedererkennung. Und das wollen wir ja: Eine unverwechselbare, einzigartige Personenmarke aufbauen!

Und zuletzt: Damit du diese Sicherheit bekommst, virtuos mit deinem Baukasten umzugehen und in unterschiedlichsten Situationen locker-leicht zu pitchen, hilft nur eins: Üben, üben, üben! Entweder im echten Leben einfach mutig ausprobieren, oder zuerst in einem geschützten Setup. Das kann daheim vor dem Spiegel sein, noch wirkungsvoller ist es in meinem "Elevator-Pitch-Trainingscamp". Was die Teilnehmer dort für Entwicklungen in Sachen Pitch und Selbstbewusstsein hinlegen - das hätte ich mir zum Start des Programms niemals träumen lassen und ist wirklich großartig!



Elevator-Pitch-Trainingscamp

Endlich ein Pitch, der sich gut & stimmig anfühlt

„Und was machst Du so beruflich?“ – Aaargh, Schweißausbruch!?

Jedes Mal, wenn die Frage kommt „Und was machst Du so beruflich?“, kriegst Du Schweißausbrüche und weißt nicht, was Du sagen sollst? Dich und Dein Business kurz, knackig & neugierig machend vorzustellen, so dass es sich für Dich stimmig anfühlt und Du damit happy bist, ist ein Ding der Unmöglichkeit für Dich?

Hol dir die Souveränität für deine Pitches jetzt im Elevator Pitch Trainingscamp.

Finde deine 6 E's für deinen Elevator Pitch und punkte sicher bei deinen Kontakten.

[Jetzt buchen >](#)

KURZPORTRAIT EVELYN GROBMANN

Evelyn Großmann ist Positionierungs-Coach und Netzwerk-Enthusiastin. Seit über 16 Jahren selbstständig, vereint sie Knowhow aus der Offline- und Onlinewelt. Mit ihren Superpowers Struktur, Klartext & Gespür für Worte hilft sie vor allem Coaches und Dienstleister:innen, sich klar, einzigartig & authentisch am Markt zu positionieren, damit sie selbstbewusst nach draußen strahlen und genau ihre Wunschkund:innen anziehen. Als Netzwerk-Expertin trägt sie dazu bei, dass noch viel mehr Frauen die Superkraft von Netzwerken erkennen und mutig rausgehen und sie nutzen!

