

Inputreferat Bern Welcome Vernetzer:innen Workshop März 2025

Elevatorpitch, dein Schlüssel zum Erfolg!

Richard Bratschi

intuit consulting gmbh

www.intuitconsulting.ch
bratschi@intuitconsulting.ch



Einleitung

Stellen Sie sich vor, Sie befinden sich in einem Aufzug auf dem Weg zu einem entscheidenden Termin, und plötzlich bleibt er stehen.

Neben Ihnen steht niemand anderes als der potenzielle Kunde, mit welchen Sie über Jahre hinweg ohne Erfolg einen Termin buchen wollten, Bill Gates, Elon Musk oder Ihr idealer Investor.

Eine einmalige Chance!

Doch Sie haben nur 30 Sekunden, um zu überzeugen. Was würden Sie sagen?

Was ist ein Elevator Pitch

Ein Elevator Pitch ist die Kunst, eine Idee, ein Produkt, eine Dienstleistung oder dich selbst in der Zeit einer Aufzugfahrt so zu präsentieren, dass dein Gegenüber sagt: „Wow, erzähl mir mehr!“



Kurz gesagt: Es ist wie Tinder für Geschäftsideen du hast nur einen Swipe, um zu überzeugen.

Zusammenhang der Konzepte

Vision

Das grosse Ziel, das langfristige Idealbild der Zukunft

Mission

Der Zweck des Unternehmens oder der Idee, warum es existiert

Strategie

Der Weg, um die Mission zu verwirklichen und die Vision zu erreichen

Elevator Pitch

Die komprimierte Darstellung dieser Inhalte, die Menschen in wenigen Sekunden überzeugt

Gemeinsame Herausforderungen bei der Definition von Vision, Mission, Strategie und Elevator Pitch

Klarheit & Präzision:

Die Botschaft muss eindeutig sein, um zu wirken

Kohärenz & Konsistenz:

Alle Elemente müssen aufeinander abgestimmt sein

Abstraktionsniveau:

Die Vision ist abstrakt, der Pitch konkret – es muss eine Verbindung geben

Emotion & Rationalität:

Vision & Mission inspirieren, Strategie & Pitch überzeugen logisch

Flexibilität & Stabilität:

Vision und Mission bleiben langfristig,
Strategie und Pitch müssen anpassbar sein

Die fünf Schlüsselemente für einen perfekten Pitch



Klare Botschaft: Was bietest Du an?



Nutzen: Warum ist es wichtig?



Einzigartigkeit: Was macht dich oder dein Produkt besonders



Emotion: warum sollte es jemand interessieren



Call to Action: Was soll dein Gegenüber tun

Und jetzt: Humor nicht vergessen !

Ein Lächeln öffnet Türen – auch im Aufzug

Historische Beispiele für erfolgreiche Elevator Pitches

Steve Jobs & das erste iPhone (2007) - Der legendäre **Produktepitch**: „Today, Apple is going to reinvent the phone.“

Problem: Mobiltelefone waren umständlich zu bedienen und wenig innovativ

Lösung: Eine Kombination aus iPod, Telefon und Internetgerät in einem

Einzigartigkeit: Multi-Touch-Display, intuitive Benutzeroberfläche und revolutionäres Design

Jobs präsentierte das iPhone nicht als weiteres Smartphone, sondern als bahnbrechende Neuerung – und veränderte damit den Markt für immer

Historische Beispiele für erfolgreiche Elevator Pitches

Netflix (1997) – Der legendäre **Dienstleistungspitch**:
„No late fees, no due dates – just movies, anytime.“

Problem: Hohe Gebühren für verspätete Rückgaben bei Videotheken

Lösung: Ein Abonnementmodell für unbegrenzte Streaming und DVD-Verleih, das nicht nur die Videotheken ersetzte, sondern langfristig das traditionelle Fernsehen disruptierte.

Einzigartigkeit: Komfortables Entertainment ohne versteckte Kosten.

Netflix revolutionierte die Art, wie Menschen Filme konsumieren, und veränderte damit die gesamte Unterhaltungsbranche.

Historische Beispiele für erfolgreiche Elevator Pitches

Muhammad Ali 1964 – Der legendäre **Personal Branding Pitch**:
„I am the greatest!“

Klare Botschaft: Er war nicht nur ein Boxer, sondern ein Legende.

Emotion: Selbstbewusst, charismatisch und inspirierend.

Einzigartigkeit: Eine Kombination aus Talent, Showmanship und Charisma.

Ali nutzte seine Worte als Branding-Tool, das ihn nicht nur als Sportler, sondern als weltweite Ikone etablierte.

Fazit

Der Elevator Pitch – dein Türöffner

Ob Produkt, Dienstleistung oder persönliche Vorstellung:

Ein guter Elevator Pitch ist das Endergebnis einer durchdachten Vision, Mission und Strategie. Kurz, pointiert und unvergesslich.

Also, worauf wartest du? Steig in den Aufzug und überzeuge die Welt von deiner Idee. Und falls der Aufzug stecken bleibt: Keine Sorge, du hast ja jetzt den perfekten Pitch parat! 🚀