

# Inputreferat Bern Welcome Vernetzer:innen Workshop März 2025

## Elevatorpitch, dein Schlüssel zum Erfolg!

Richard Bratschi  
intuit consulting gmbh

[www.intuitconsulting.ch](http://www.intuitconsulting.ch)  
[bratschi@intuitconsulting.ch](mailto: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! 