

Der Elevator – Pitch

Der Elevator-Pitch dient dazu, eine Projektidee in kurzen Worten zusammenzufassen.

Die Idee dahinter ist amerikanisch: man trifft in einem Aufzug die Person, die bei der Projektumsetzung von großer Hilfe sein könnte, z.B. mit einer Finanzierung und man muss versuchen, diese Person im Laufe der Aufzugsfahrt von der Idee zu überzeugen.

Auch Fernsehanstalten haben sich den Elevator-Pitch für ein TV-Format zunutze gemacht: „2 Minuten, 2 Millionen“, das beispielsweise auf Puls4 zu sehen ist, liegt dieses Tool zugrunde.

Grundlage für den Elevator Pitch ist eine Formel aus dem Marketingbereich:
die **AIDA-Formel**.

- **A für Attention:** Es gilt die Aufmerksamkeit des Gegenübers zu erlangen
- **I für Interest:** Interesse für die Idee wecken
- **D für Desire:** den Wunsch danach auslösen
- **A für Action:** Aufruf zu einem nächsten Schritt

Beispiel: Man trifft einen möglichen Sponsor im Aufzug

A: Wussten Sie, das Jugendliche immer seltener Sport machen können, weil es ihnen beispielsweise einfach nur an Fußbällen fehlt?

I: Wir haben dafür ein tolles Social Business, die Vienna Hobby Lobby, ins Leben gerufen, die jungen Menschen die Möglichkeit gibt Fußball zu spielen.

D: Immer mehr Jugendliche nehmen an diesem Freizeitangebot teil, Freundschaften werden geknüpft, die körperliche Fitness verbessert und damit ein großer Beitrag in der Gesellschaft geleistet. Wir haben auch schon Preise gewonnen und viele Medien haben darüber berichtet.

A: Wir würden uns freuen, wenn wir Sie auf unserer Webseite und bei einem Fußballspiel begrüßen dürften, denn junge Menschen sind die Zukunft unserer Gesellschaft.

Tipp:

Der Elevator Pitch eignet sich auch als Vorbereitung für ein Bewerbungsgespräch!

