

Joachim Skambraks

**30 Minuten
für den überzeugenden
Elevator Pitch**

ULB Darmstadt



16102199

Inhalt

Vorwort	6
1. Der Elevator Pitch	8
Was ist der Elevator Pitch?	9
Woher kommt der Elevator Pitch?	11
Ziele mit dem Elevator Pitch?	12
In welchen Situationen hilft ein Elevator Pitch?	13
2. Wir bauen die Grundlagen	16
Wer ist meine Zielgruppe und meine Zielperson?	17
Was ist das Ziel meines Elevator Pitches?	20
Was hat der Kunde davon?	21
Und wie unterscheiden wir uns?	22
Wer ist unser Markt?	24
Mit welchen Pfeilspitzen kann ich meine Kunden jagen?	25
3. Bilder – Vergleiche – Beispiele	26
Den Herzschlag meines Gesprächspartners erhöhen	28
Was haben Menschen mit Eisbergen gemeinsam?	28
Wunscherfüllung durch die Grundbedürfnisse	30
Die Grundsätze bildhaften Verkaufens	33
Wie finde ich Bilder und Assoziationen?	36
Was bedeuten diese Ergebnisse für meinen Elevator Pitch?	48

4. Die persönliche Wirkung	50
Authentisch bleiben durch Zielorientierung	52
Die Inszenierung meiner Präsentation	53
Der Einsatz von Körper, Händen und Augen	54
Die Stimme – der Brustton der Überzeugung	57
Tipps für eine gute Sprache	59
5. Goldene Regeln	62
Die 10 Erfolgsregeln für den überzeugenden Elevator Pitch	63
Checkliste Feinabstimmung	65
Die ERFOLGS-Kontrolle	66
6. Beispiele von Elevator Pitches	68
Die Powerfee	69
Die Fahrschule	70
Zeitarbeit	70
Ich segle gerne	71
Inspektor Columbo	72
Die Aussichtsplattform	73
LOREMO – Ein Auto als eierlegende Wollmilchsau	74
Der Autor	77
Register	78
Weiterführende Literatur	79