

Elevator Pitch PLAYBOOK

In diesem Playbook teile ich mein bewährtes Verkaufsgeheimnis mit dir – die Formel, mit der ich praktisch jedes Verkaufsgespräch erfolgreich abschliesse. Mein Name ist Adrian Lang, Gründer und Initiator der Business Schmiede. Als leidenschaftlicher Verkaufsprofi habe ich über die Jahre die Strategien perfektioniert, die dich in kürzester Zeit überzeugend wirken lassen.

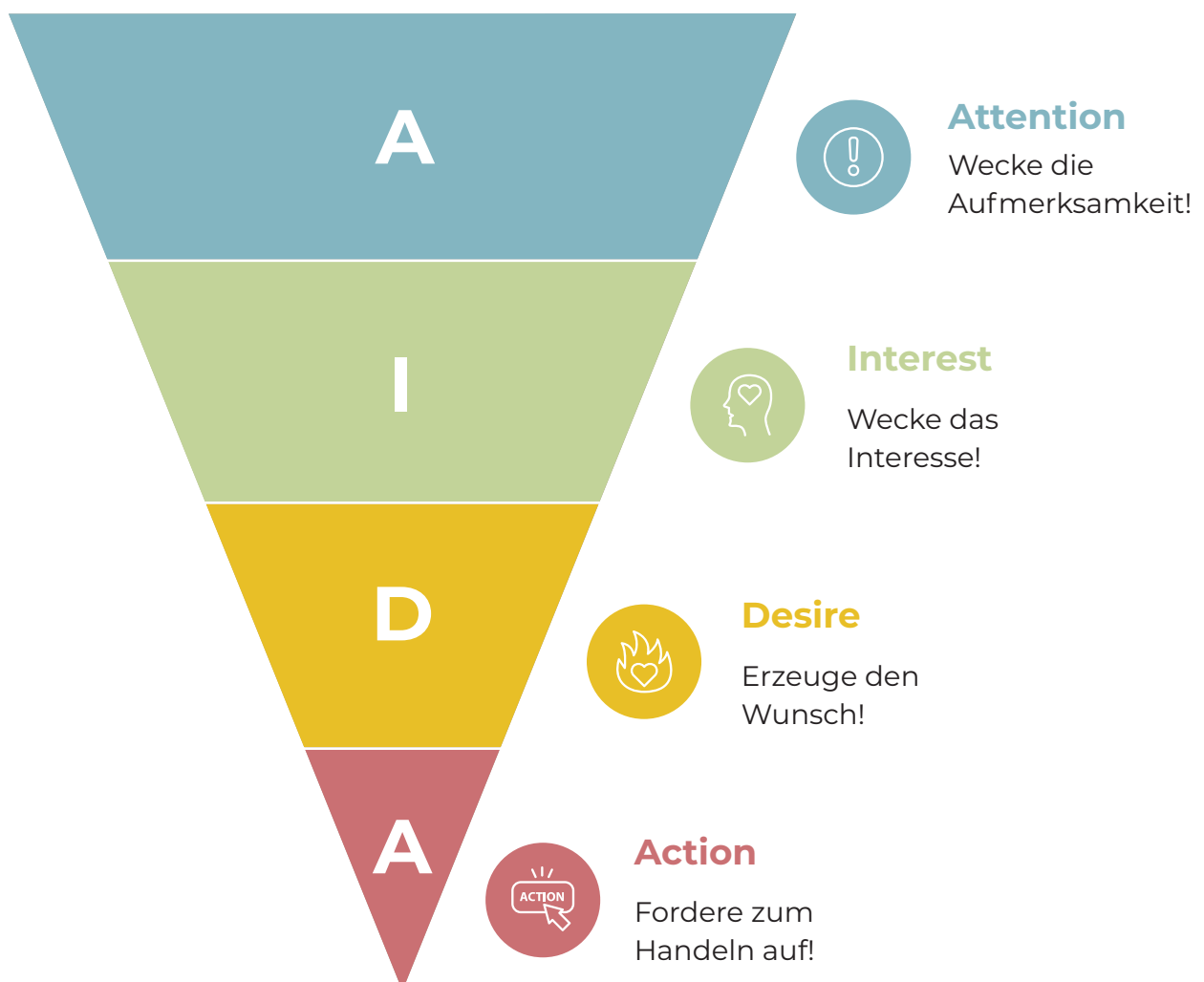
Dieses Playbook ist dein Schlüssel, um mit einem selbstbewussten und wirkungsvollen Elevator Pitch sofort die Aufmerksamkeit deines Gegenübers zu gewinnen, Interesse zu wecken und zu konkreten Handlungen zu führen. Es enthält erprobte Beispiele, hilfreiche Übungen und praktische Tipps, die du sofort umsetzen kannst.

Lass uns gemeinsam daran arbeiten, deinen perfekten Pitch zu entwickeln – und deine Verkaufsgespräche auf das nächste Level zu bringen!



1. AIDA-FORMEL FÜR DEN PERFEKTEN PITCH

Die AIDA-Formel ist ein bewährtes Werkzeug, das dir hilft, deine Botschaft klar und überzeugend zu strukturieren. Sie leitet dich Schritt für Schritt durch die wichtigsten Elemente eines gelungenen Pitches – von der ersten Aufmerksamkeit bis zur konkreten Handlungsaufforderung. Mit dieser Formel machst du garantiert Eindruck und bringst dein Gegenüber dazu, aktiv zu werden. Lass uns die einzelnen Stufen gemeinsam entdecken und direkt in die Praxis umsetzen!



1. ATTENTION Aufmerksamkeit wecken

Ziel: Fange sofort die Aufmerksamkeit deines Gegenübers ein.

Methode: Begrüsse kurz und bringe eine spannende Aussage oder Frage.

Beispiel: «Guten Tag, Herr Müller. Mein Name ist Leo Adriani, ich bin Firmenkundenberater bei AK-Versicherungen. Darf ich direkt zum Punkt kommen?»

3. DESIRE Wunsch/Bedarf erzeugen

Ziel: Mache ein klares Angebot und biete konkrete Optionen.

Methode: Stelle Entscheidungsfragen, die eine schnelle Reaktion hervorrufen.

Beispiel: «Ich bin nächste Woche Dienstag um 14 Uhr oder Donnerstagvormittag in Ihrer Region. Welcher Termin passt Ihnen besser?»

CHECKLISTE

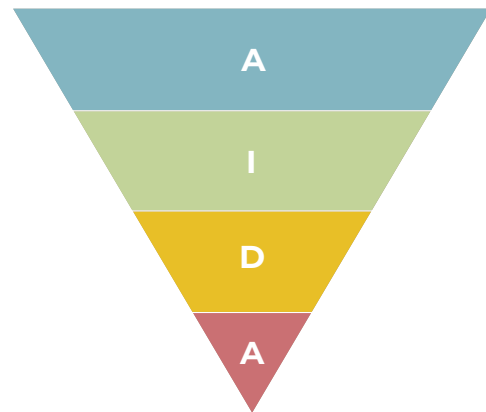


Habe ich meinen Einstieg klar formuliert, um sofort Aufmerksamkeit zu wecken?

Spreche ich die relevanten Bedürfnisse meines Gegenübers an?

Biete ich konkrete Optionen für den nächsten Schritt?

Hebt mein Angebot den Mehrwert klar hervor?



2. INTEREST Interesse wecken

Ziel: Mache dein Anliegen interessant, indem du den Mehrwert hervorhebst.

Methode: Sprich direkt die Bedürfnisse deines Gegenübers an.

Beispiel: «Der Versicherungsmarkt für Unternehmen ist stark im Umbruch. Das bietet spannende Chancen und Möglichkeiten. Ich nehme an, das interessiert Sie genauso wie viele meiner Kunden?»

4. ACTION zum Handeln auffordern

Ziel: Zeige klar auf, wie dein Angebot dem Gegenüber nützt.



Methode: Sei konkret und betone den Nutzen – finanziell, praktisch oder emotional.

Beispiel: «Ein Treffen mit mir bringt Ihnen immer einen 100% Nutzen: Entweder stellen wir fest, dass Ihre jetzige Lösung perfekt ist, oder wir entdecken spannende Einsparpotenziale mit besseren Leistungen. Sie können also nur gewinnen. Klingt das spannend?»

2. TIPPS UND TRICKS FÜR EINEN ERFOLGREICHEN ELEVATOR PITCH

ALLGEMEINE HINWEISE

Kurz und präzise	Ansprechende Sprache	Handlungsorientiert
Dein Pitch sollte maximal 60 Sekunden dauern.	Verwende klare Worte und stimme deine Botschaft auf dein Gegenüber ab.	Gib deinem Gegenüber konkrete Optionen, die ihn zu einer Entscheidung anregen.

Do's 	Dont's 
Lächeln und Blickkontakt herstellen.	Keine Floskeln oder zu technische Begriffe verwenden.
Eine positive und selbstbewusste Haltung einnehmen.	Kein unstrukturiertes Erzählen – halte dich an die AIDA-Formel.
Deinen Pitch auf dein Gegenüber anpassen (z. B. Bedürfnisse und Interessen einbeziehen).	Keine langen Monologe – es geht um einen Dialog.

HÄUFIGE FEHLER

zu schnell sprechen	keine Vorbereitung	fehlender Call-to-Action
Atme ruhig und achte auf ein moderates Tempo.	Ein spontaner Pitch kann ungeübt unsicher wirken.	Stelle sicher, dass dein Gegenüber weiss, was der nächste Schritt ist.

KÖRPERSPRACHE UND STIMME OPTIMIEREN



Langsames, betontes Sprechen erhöht die Wirkung.



Offene Körperhaltung signalisiert Selbstvertrauen.



Variation der Tonhöhe hält die Aufmerksamkeit hoch.



Pausen gezielt einsetzen, um wichtige Punkte zu betonen.

CHECKLISTE

Kenne ich meine Zielgruppe und deren Bedürfnisse?

Habe ich klare und präzise Formulierungen gewählt?

Ist mein Pitch kurz und handlungsorientiert?



3. ÜBUNG ZUR VORBEREITUNG

1. Strukturierung üben

- Schreibe deinen Elevator Pitch auf und teile ihn in die vier AIDA-Bausteine.
- Überprüfe, ob jeder Baustein klar und präzise formuliert ist.
- Halte dich an die maximale Länge von 60 Sekunden.

2. Lautes Vortragen

- Übe deinen Pitch laut vor einem Spiegel, um deine Körpersprache zu beobachten.
- Nimm dich mit dem Smartphone auf und analysiere deine Tonlage, Geschwindigkeit und Betonung.

3. Feedback einholen

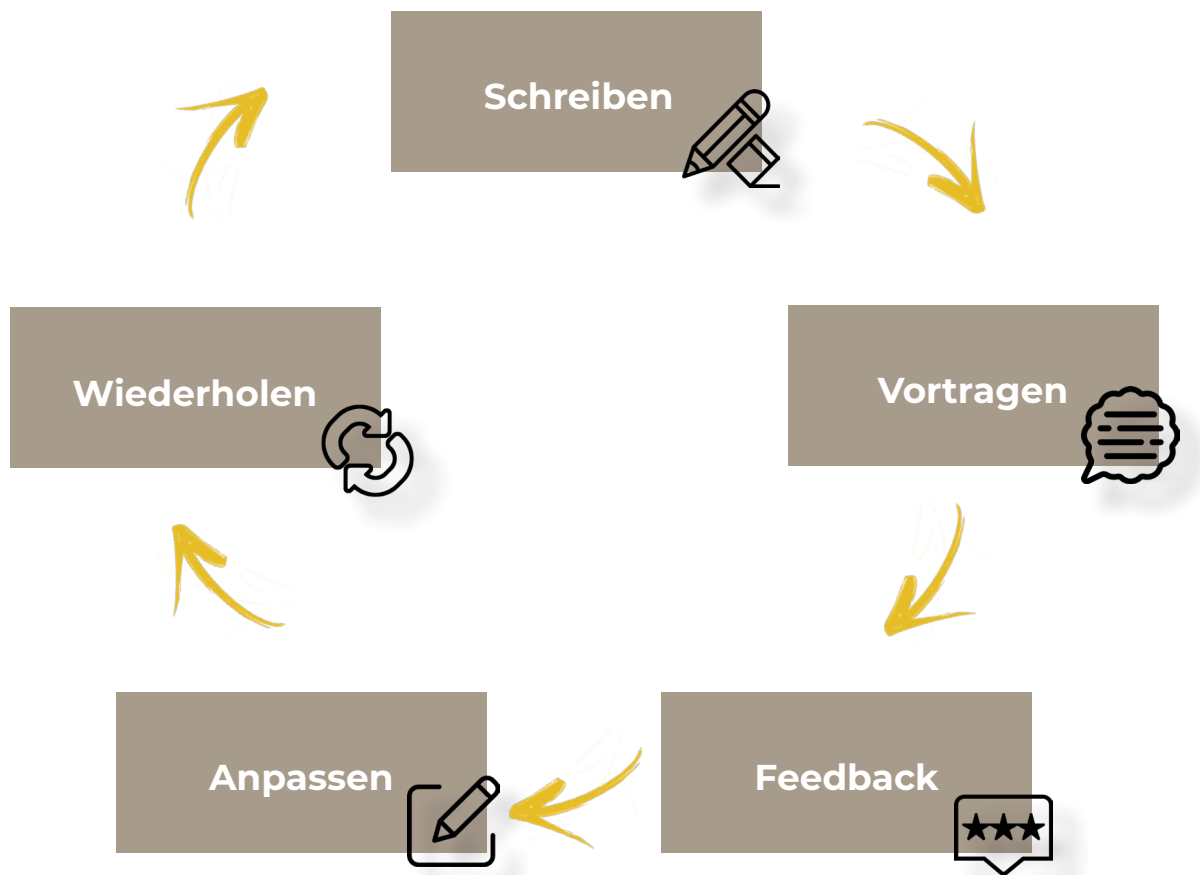
- Präsentiere deinen Pitch Freunden, Kollegen oder Familienmitgliedern.
- Bitte sie um ehrliches Feedback zu Klarheit, Überzeugungskraft und Professionalität.

4. Improvisation üben

- Lasse dir von einem Partner spontane Szenarien geben, z. B. ein zufälliger Kunde in einem Aufzug.
- Reagiere spontan und versuche, die AIDA-Formel in unterschiedlichen Kontexten anzuwenden.

5. Varianten erstellen

- Entwickle mehrere Versionen deines Elevator Pitches für verschiedene Zielgruppen.
- Beispiel: Ein Pitch für Investoren, einer für potenzielle Kunden und einer für Networking-Events.



CHECKLISTE

- Habe ich meine AIDA-Struktur überprüft?
- Habe ich den Pitch laut vorgetragen und angepasst?
- Habe ich Feedback eingeholt und integriert?



4. ERFOLGREICHE BEISPIELE & INSPIRATION

BEISPIEL 1: NACHHALTIGE KINDERKLEIDUNG



«Ich produziere nachhaltige Kinderkleidung, die perfekt zur hochwertigen Marktposition der MAKRO-Kaufhäuser passt. Bei einem Treffen zeige ich, wie du mit meiner Kollektion deine Abteilung stärken und deinen Umsatz steigern kannst.

Ich bin nächste Woche Montag oder Dienstag in der Nähe. Wann passt es dir besser?»

BEISPIEL 2: IT-DIENSTLEISTUNGEN

«Guten Tag, Herr Schneider. Ich bin Lara Weber, IT-Beraterin bei TechSolutions. Darf ich direkt zum Punkt kommen? Wir helfen mittelständischen Unternehmen, ihre IT-Infrastruktur zu optimieren und dabei bis zu 30% der Betriebskosten einzusparen. Wäre das interessant für Sie?

Ich könnte Ihnen die Details in einem kurzen Meeting nächste Woche präsentieren. Passt Dienstag oder Donnerstag besser?»



BEISPIEL 3: FINANZBERATUNG



«Viele Unternehmen verlieren jedes Jahr Tausende Euro durch ineffiziente Steuerstrategien. Ich helfe Geschäftsführern, ihre Finanzen so zu optimieren, dass sie sofort Kosten sparen. Ein kurzer Check kann Ihnen bereits helfen.

Wann passt Ihnen ein erstes Gespräch – morgen oder übermorgen?»

BEISPIEL 4: E-COMMERCE



«90 % der Online-Shops verlieren Kunden durch lange Ladezeiten. Wir optimieren Shops so, dass sie doppelt so schnell laufen und mehr Umsatz generieren.

Wollen Sie einen kostenfreien Performance-Check?»

BEISPIEL 5: HR & RECRUITING

«Die besten Talente wechseln zu Unternehmen, die schnell und gezielt kommunizieren. Unsere Software verkürzt Ihre Bewerbungsprozesse um 50 %.

Ich zeige Ihnen gerne, wie.»



CHECKLISTE

- Habe ich die Beispiele auf meine Zielgruppe angepasst?
- Kann ich die Beispiele flüssig wiedergeben?



5. DEIN INDIVIDUELLER ELEVATOR PITCH

Schritt 1: Fragen zur Vorbereitung	Schritt 2: Dein Pitch mit der AIDA-Formel
<ul style="list-style-type: none">- Wer ist dein Zielpublikum?- Welches Problem oder welchen Bedarf möchtest du ansprechen?<ul style="list-style-type: none">- Was ist dein einzigartiger Mehrwert?- Was möchtest du erreichen (z. B. ein Gespräch, ein Treffen, eine Entscheidung)?	<ul style="list-style-type: none">- Attention: Wie gewinnst du die Aufmerksamkeit?- Interest: Was macht dein Angebot interessant?- Desire: Wie weckst du den Wunsch, mit dir zusammenzuarbeiten?- Action: Was soll dein Gegenüber als nächstes tun?

Schreibe deinen individuellen Pitch auf und übe ihn regelmässig.

CHECKLISTE



- Habe ich mein Zielpublikum klar definiert?
- Ist mein Pitch vollständig nach der AIDA-Formel strukturiert?
- Habe ich meinen Pitch mehrmals geübt und angepasst?

MEINE PERSÖNLICHEN EXTRA-TIPPS

ADRIAN LANG ÜBER DEN NUTZEN DER PSYCHOLOGIE



1. Psychologische Trigger nutzen

Nutze psychologische Prinzipien, um dein Gegenüber zu überzeugen:

Social Proof

«Bereits über 200 Unternehmen vertrauen auf unsere Lösung.»

Dringlichkeit

«Nur noch drei freie Plätze für unser exklusives Mentoring-Programm.»

Exklusivität

«Diese Strategie teilen wir nur mit ausgewählten Kunden.»

2. Elevator-Pitch für verschiedene Persönlichkeiten anpassen

Nicht jeder Gesprächspartner reagiert gleich.
Passe deinen Pitch an verschiedene Persönlichkeitstypen an:

Analytiker

Mehr Zahlen, Fakten, Daten

Visionär

Grosse Ideen und zukünftige Möglichkeiten betonen

Emotionaler Typ

Erfolgsgeschichten und Emotionen einbauen

Macher

Klare, direkte Ansagen mit sofortigem Nutzen

FAZIT

DEIN WEG ZUM PERFEKTEN ELEVATOR PITCH

Ein guter Elevator Pitch ist der Schlüssel zu neuen Geschäftsmöglichkeiten. Mit der richtigen Struktur, einer überzeugenden Darbietung und regelmässigem Training kannst du dein Gegenüber in kürzester Zeit überzeugen.

Nutze dieses Playbook als deinen Leitfaden, um deinen Pitch zu perfektionieren – und starte durch!

Jetzt anwenden und überzeugen!



**business
//schmiede**

Business Schmiede Schweiz AG

Kornfeldstrasse 2
6210 Sursee

041 925 79 51

info@business-schmiede.ch