

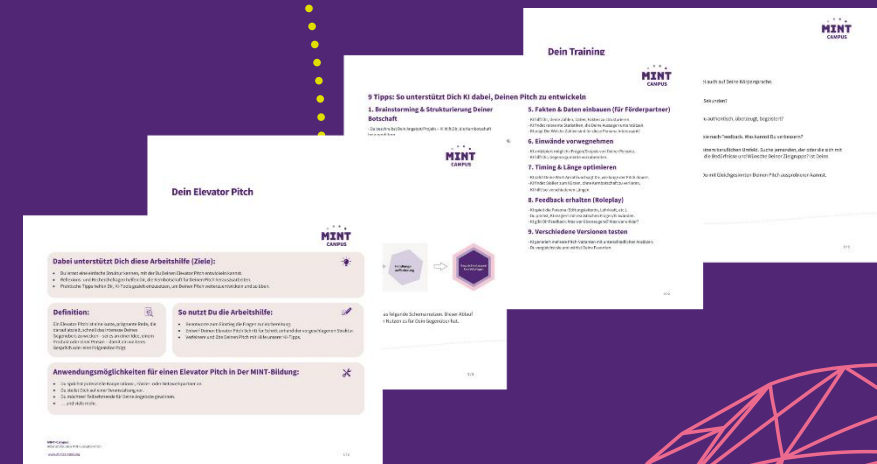


mintcampus.org



Elevator Pitches entwickeln und üben

Arbeitshilfe



© CC-BY-SA 4.0 – Deed - Namensnennung-Share Alike 4.0 International - Creative Commons

GETRAGEN VON



Gefördert vom:



Bundesministerium
für Bildung, Familie, Senioren,
Frauen und Jugend

Dabei unterstützt Dich diese Arbeitshilfe (Ziele):



- Du lernst eine einfache Struktur kennen, mit der Du Deinen Elevator Pitch entwickeln kannst.
- Reflexions- und Recherchefragen helfen Dir, die Kernbotschaft für Deinen Pitch herauszuarbeiten.
- Praktische Tipps helfen Dir, KI-Tools gezielt einzusetzen, um Deinen Pitch weiterzuentwickeln und zu üben.

So nutzt Du die Arbeitshilfe:



- Beantworte zum Einstieg die Fragen zur Vorbereitung.
- Entwirf Deinen Elevator Pitch Schritt für Schritt anhand der vorgeschlagenen Struktur.
- Verfeinere und übe Deinen Pitch mit Hilfe unserer KI-Tipps.

Definition:

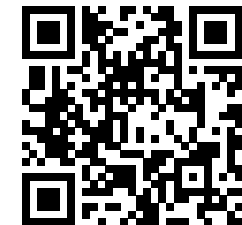


Ein Elevator Pitch ist eine kurze, prägnante Rede, die darauf abzielt, schnell das Interesse Deines Gegenübers zu wecken – sei es an einer Idee, einem Produkt oder einer Person – damit ein weiteres Gespräch oder eine Folgeaktion folgt. **Scanne den QR-Code und erfahre in einem kurzen Erklärvideo mehr über den Elevator Pitch und wie Du ihn einsetzt:**

Anwendungsmöglichkeiten von Pitches in Der MINT-Bildung:



- Du sprichst potenzielle Kooperations-, Förder- oder Netzwerkpartner an.
- Du stellst Dich auf einer Veranstaltung vor.
- Du möchtest Teilnehmende für Deine Angebote gewinnen.
- ... und viele mehr.



Deine Vorüberlegungen

Dein:e Gesprächspartner:in

Was weißt Du schon über die Interessen, Bedürfnisse und „Schmerzpunkte“ Deines Gegenübers?

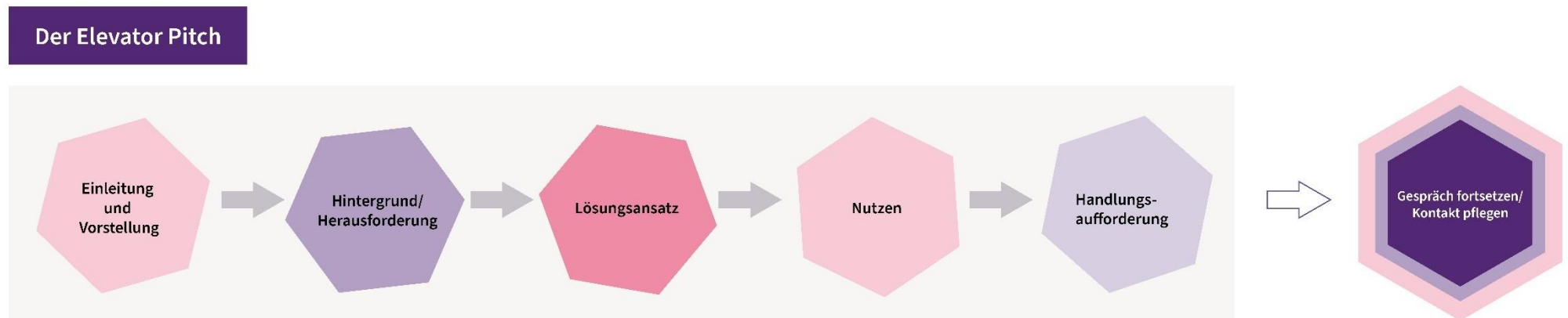
Dein Angebot

Was macht Dein Projekt für Dein Gegenüber interessant? Denke auch an Aspekte, die über die reinen MINT-Disziplinen hinausgehen (z.B. Sprache, Zukunftskompetenzen, Nachhaltigkeit).

Deine Botschaft

Welche ist die eine Botschaft, die Du in Deinem Elevator Pitch hervorheben willst („Das sind doch die mit dem...“)?

Dein Elevator Pitch



Es gibt verschiedene Möglichkeiten, einen Elevator Pitch zu gestalten. Zur Orientierung kannst Du das folgende Schema nutzen. Dieser Ablauf bietet eine klare Struktur und hilft Dir, darzustellen, warum Dein Angebot so wichtig ist und welchen Nutzen es für Dein Gegenüber hat.

Beachte: Für Deinen Elevator Pitch hast du in der Regel nur 30-45 Sekunden Zeit!

Deine Vorstellung und Einleitung

Wie stellst Du Dich vor? Denke daran, dass sich in den ersten 8 Sekunden entscheidet, ob Du die Aufmerksamkeit Deines Gegenübers hast. Platziere Deine kurze, klare Botschaft, die hängen bleiben soll („Das sind doch die mit dem...“).

Der Hintergrund / Die Herausforderung

Beschreibe den Hintergrund oder das "Problemfeld", in dem sich Dein Projekt engagiert (z. B. fehlende Chancengleichheit, Fachkräftemangel). Passe Deinen Elevator Pitch dabei an Dein Publikum an: Expert:innen musst Du die Problemstellung ggf. nicht erläutern.

Dein Lösungsansatz

Beschreibe in einfachen Worten, was euer Projekt tut, um "das Problem zu lösen" (z.B. „Bei uns lernen Kinder...“).

Der Nutzen für Dein Gegenüber

Beschreibe den individuellen Nutzen für Dein Gegenüber (bzw. dessen Organisation): Was hat sie oder er davon, Dein Angebot anzunehmen?

Die Handlungsaufforderung

Benenne verständlich und genau, was Du Dir von Deinem Gegenüber wünschst (z.B. „Melden Sie sich unter diesem QR-Code für unsere Veranstaltung an“).

Nach dem Elevator Pitch

Der Pitch ist immer nur der Beginn der Kommunikation. Ob sich daraus ein längerfristiger Kontakt entwickelt, hängt davon ab, wie es weitergeht. Im Idealfall entwickelt sich ein längeres Gespräch oder eine Verabredung zur weiteren Kommunikation. Wichtig dabei: Achte darauf, dass Du nicht nur Deine eigenen Botschaften platzierst. Zuhören kann ein sehr effektiver Weg sein, eine Beziehung aufzubauen!

Kündigst Du z.B. jemandem im Gespräch an, dass Du Informationen im Nachgang per E-Mail sendest, tu dies so zeitnah und zuverlässig wie möglich. Zögere nicht, Dich auch mehrere Male wieder zu melden.

9 Tipps: So unterstützt Dich KI dabei, Deinen Pitch zu entwickeln

1. Brainstorming & Strukturierung Deiner Botschaft

- Du beschreibst Dein Angebot/Projekt – KI hilft Dir, die Kernbotschaft herauszufiltern.
- KI generiert alternative Einstiegs-Varianten (Problem-Einstieg, Nutzen-Einstieg, Story-Einstieg).
- KI findet die logische Struktur: Was gehört in welche Reihenfolge?

2. Persona-spezifische Pitches entwickeln

- Du gibst eine Persona vor (z. B. „Stiftung, Fokus auf Nachhaltigkeit“).
- KI generiert einen maßgeschneiderten Pitch für diese Persona.
- KI zeigt Dir, welche Argumente welche Person ansprechen.

3. Sprache checken & vereinfachen

- KI findet umständliche oder jargonlastige Formulierungen.
- KI schlägt prägnantere Alternativen vor.

4. Storytelling verbessern

- KI hilft Dir, eine emotionale Einstiegsgeschichte zu entwickeln.
- KI findet konkrete, anschauliche Beispiele statt abstrakter Konzepte.
- KI prüft: Hat die Story einen Anfang, Mitte, Ende?

5. Fakten & Daten einbauen (für Förderpartner)

- KI hilft Dir, Deine Zahlen, Daten, Fakten zu strukturieren.
- KI findet relevante Statistiken, die Deine Aussagen unterstützen.
- KI zeigt Dir: Welche Zahlen sind für diese Persona interessant?

6. Einwände vorwegnehmen

- KI antizipiert mögliche Fragen/Skepsis von Deiner Persona.
- KI hilft Dir, Gegenargumente vorzubereiten.

7. Timing & Länge optimieren

- KI zählt Deine Wort-Anzahl und sagt Dir, wie lange der Pitch dauert.
- KI findet Stellen zum Kürzen, ohne die Kernbotschaft zu verlieren.
- KI hilft bei verschiedenen Längen.

8. Feedback erhalten (Roleplay)

- KI spielt die Persona (Stiftungsleiter:in, Lehrkraft, etc.).
- Du pitchst, KI reagiert mit realistischen Fragen/Einwänden.
- KI gibt Dir Feedback: Was war überzeugend? Was war unklar?

9. Verschiedene Versionen testen

- KI generiert mehrere Pitch-Varianten mit unterschiedlichen Ansätzen.
- Du vergleichst sie und wählst Deine Favoriten

Ein Vorschlag für Deinen Prompt:

„Erstelle einen überzeugenden Elevator Pitch (30–45 Sekunden).

Kontext

Branche und Projekt/Initiative: [Beschreibung]

Angebot/Produkt: [z. B. Workshop, AG im Ganztage + Beschreibung]

Zielgruppe: [z. B. Unternehmen, Stiftung, Lehrkraft + Beschreibung]

Ziel: [z. B. Kooperation, Finanzierung, Teilnahme]

Aufgaben:

Entwirf einen Elevator Pitch nach dem Muster *Einstieg/Kernbotschaft, Problem/Herausforderung, Produkt/Angebot, Individueller Nutzen, Call-to-Action*.

Passe Sprache und Argumente an die Zielgruppe an.

Zur Verfeinerung und Übung:

Formuliere Fragen und Einwände, die die Zielgruppe zu meinem Angebot haben könnte.

Simuliere eine Persona in einem authentischen Gespräch mit mir. Reagiere auf meinen Pitch mit Antworten und Gegenfragen. Warte jeweils meine Reaktion ab, bevor du wieder antwortest oder eine Gegenfrage stellst.“

Was Du weiterhin selbst tun solltest:

- ➔ Sei empathisch. Versetze Dich in Deine:n Gesprächspartner:in hinein. Versuche, Bedürfnisse und Bedarfe Deines Gegenübers zu antizipieren und beziehe sie in die Entwicklung Deines Pitches ein.
- ➔ Passe den Pitch inhaltlich und sprachlich so lange an, bis er zu Dir, Deine:r Gesprächspartner:in und der Situation passt. Triff dabei Entscheidungen, die auf Deinen Erfahrungen, Deinem Fachwissen und Deiner Intuition basieren.
- ➔ Stelle sicher, dass die Fakten stimmen. Prüfe die Aussagen der KI selbstständig anhand verlässlicher Quellen.
- ➔ Sei authentisch und flexibel. Gespräche verlaufen in der Regel nicht planbar.
- ➔ Lerne aus den Erfahrungen, die Du beim Pitchen sammelst.

Dein Training



Übe Deinen Elevator Pitch allein vor dem Spiegel. Achte dabei auch auf Deine Körpersprache.



Stoppe die Zeit. Schaffst Du Deinen Pitch in höchstens 30-45 Sekunden?



Nimm Deinen Pitch auf. Wie hört es sich für Dich an? Wirkst Du authentisch, überzeugt, begeistert?



Probiere Deinen Pitch mit einer vertrauten Person und frage sie nach Feedback. Was kannst Du verbessern?



Probiere Deinen Pitch mit Kolleg:innen oder Personen aus Deinem beruflichen Umfeld. Suche jemanden, der oder die sich mit Deiner Zielgruppe auskennt. Frage nach Feedback: Triffst Du die Bedürfnisse und Wünsche Deiner Zielgruppe? Ist Deine Ansprache passend gewählt?



Nutze Austauschrunden und "geschützte Räume", in denen Du mit Gleichgesinnten Deinen Pitch ausprobieren kannst.