

Wer bist du?

Was ist deine Marke/ dein
Businessmodell?

ELEVATOR PITCH

POSITIONIERUNG



Was verkaufst du mit deinem
Produkt/ deiner Dienstleistung,
was bietest du an?

Für wen ist dein Produkt/ deine Dienstleistung ganz genau? Welches Problem löst du bei welcher Zielgruppe? Welchen Problemlöser hast du in der Tasche?

ELEVATOR PITCH

POSITIONIERUNG



Beschreibe dein Business/ deine Dienstleistung einmal für dich so ausführlich wie möglich und zusätzlich als Elevator Pitch.

Das bedeutet, du kannst dich innerhalb einer kurzen Fahrstuhlfahrt von z.B. 45 Sekunden vorstellen und auf den Punkt genau sagen worum es bei dir geht.

Der Elevator Pitch ist eine großartige Übung, die du immer wieder wiederholen solltest, um sicher und selbstbewusst auszutreten.