Guideline: Elevator Pitch

Generative Gestaltung und künstliche Intelligenz Seminar 403, Hochschule München, Sommersemester 2023 Patrik Hübner, patrik.huebner@hm.edu

Pitch-Format: Elevator Pitch

Ein Elevator Pitch ist ein kurzer (in unserem Fall: dreiminütiger), klarer und prägnanter Vortrag einer Idee. Er soll das Interesse einer Person oder Gruppe wecken und sie von einer Idee, einem Produkt oder einer Dienstleistung überzeugen.

1. Einprägsame Überschrift

Beginne den Pitch mit einer aussagekräftigen Überschrift, die das Interesse des Zuhörers weckt und ihn neugierig auf die Idee macht.

2. Problemstellung

Beschreibe das Problem oder die Herausforderung, die deine Idee lösen soll. Stelle sicher, dass das Problem relevant, klar und verständlich ist. Zeige auf, warum dieses Problem wichtig ist und welche Auswirkungen es hat.

3. Lösungsansatz

Stelle deine Lösungsidee vor und erkläre, wie sie das Problem lösen kann. Verwende klare, einfache Sprache und vermeide Jargon oder technische Fachbegriffe, die der Zuhörer möglicherweise nicht versteht. Erkläre, welche Vorteile deine Lösung bietet und warum sie besser ist als andere Lösungen auf dem Markt.

4. Zielgruppe

Definiere deine Zielgruppe und beschreibe, warum sie deine Lösung benötigt. Erkläre, welche Vorteile deine Lösung für deine Zielgruppe hat und wie sie ihr Leben verbessern kann.

5. Einzigartigkeit

Betone, was deine Idee einzigartig und anders macht als andere Lösungsansätze auf dem Markt. Erkläre, warum deine Idee besser ist als andere vorhandene Lösungen.

6. Nutzen

Beschreibe den Nutzen deiner Idee für den Kunden oder den Markt. Veranschauliche, wie deine Idee das Leben der Menschen verbessern oder ihr Problem lösen kann.

7. Call-to-Action

Beende den Pitch mit einer Aufforderung an den Zuhörer, wie er weiter mit deiner Idee interagieren oder sie unterstützen kann. Gib eine klare Handlungsaufforderung, wie z.B. eine Kontaktaufnahme, ein Follow-up-Meeting oder eine Präsentation.