

# Auftrag Elevator-Pitch

---

Die Projektskizze haben Sie zuhänden potenzieller Investoren bereits schriftlich formuliert und abgegeben.

Im 2. Auftrag präsentiert Ihr Team die Projektidee im Rahmen einer Kurzpräsentation, einem sogenannten **elevator pitch** zuhänden der Investoren (Dozierende). Dazu stehen Ihnen pro Team max. **5 Minuten** zur Verfügung, wobei jedes Teammitglied einen wesentlichen Beitrag leistet. Ziel ist es, mit dem **elevator pitch** überzeugend, adressatenorientiert mündlich darzulegen, warum es sich lohnt, Ihre Projektidee zu finanzieren. Führen Sie die angesprochenen Zuhörer geschickt durch die 5 Minuten Sprechzeit, rein sprachlich, ohne visuelle Hilfsmittel und ohne von Ihren Notizen abzulesen.

Die Durchführung des **elevator pitch** erfolgt im Unterricht. Genaue Zeitplanung und der Ablauf werden von den Dozierenden bekannt gegeben.

Folgende Gliederung ist für den **elevator pitch** denkbar:

1. Wer sind Sie? Was ist Ihr Background?
2. Projektidee/Konzept einfach aber einprägsam erklären.
3. Begründen, wer von diesem Projekt profitieren kann.
4. Wie kann der Angesprochene Sie unterstützen?
5. Abschluss: Dank und weiteres Vorgehen.

---

**Bewertung:** Präsentation (**elevator pitch**) 10% der Modulnote von PM2

## Kriterien

- Vorbereitung / Inhalt
- Adressatenorientierung
- Zeitmanagement
- Sprache und Stil
- Struktur, roter Faden, Signposting

**Note pro Gruppe**