

How to “Pitch”?

M241

Pitches

Inhaltsverzeichnis

- [Was ist ein Pitch?](#)
- [Arten von Pitches](#)

Was ist ein Pitch

Ein Pitch ist eine
kurze, überzeugende Präsentation
einer Idee oder Lösung.

Vorbereitung

- **Ziel definieren**

Was möchtest du erreichen

(z. B. Finanzierung, Partnerschaften, Aufmerksamkeit)?

- **Publikum analysieren**

Wer hört zu?

Passe deine Sprache und Argumente an ihre Interessen an.

- **Kernbotschaft formulieren**

Was ist der eine Satz, der dein Projekt beschreibt?

Pitch-Typen

- [Elevator-Pitch](#)
- [Problem-Pitch](#)
- [Problemlösungs-Pitch](#)

Elevator Pitch



Ein Elevator-Pitch

Ist eine knackige Präsentation deiner Idee
– in der Zeit einer Aufzugsfahrt.“

Elevator-Pitch

- 1. Einstieg**
- 2. Problem aufzeigen**
- 3. Lösung präsentieren**
- 4. Nutzen zeigen**
- 5. Call-to-Action**

Elevator-Pitch

1. Einstieg

Starte mit einer spannenden Frage, einem Problem oder einem Zitat.

2. Problem aufzeigen

Zeige klar auf, welches Problem deine Idee löst.

3. Lösung präsentieren

Erkläre, wie deine Idee dieses Problem effektiv angeht.

4. Nutzen zeigen

Stelle Daten oder Beispiele bereit, die den Nutzen deiner Lösung untermauern.

5. Call-to-Action

Fordere dein Publikum zu einer Aktion auf.

Elevator-Pitch

1. Einstieg

Wussten Sie, dass ...?

2. Problem aufzeigen

Viele Menschen verlieren Zeit durch ineffiziente Organisation.

3. Lösung präsentieren

Unsere App hilft dir, deine Aufgaben in Sekunden perfekt zu organisieren.

4. Nutzen zeigen

Im Vergleich zu anderen Tools ist unsere App
doppelt so schnell und leicht bedienbar.

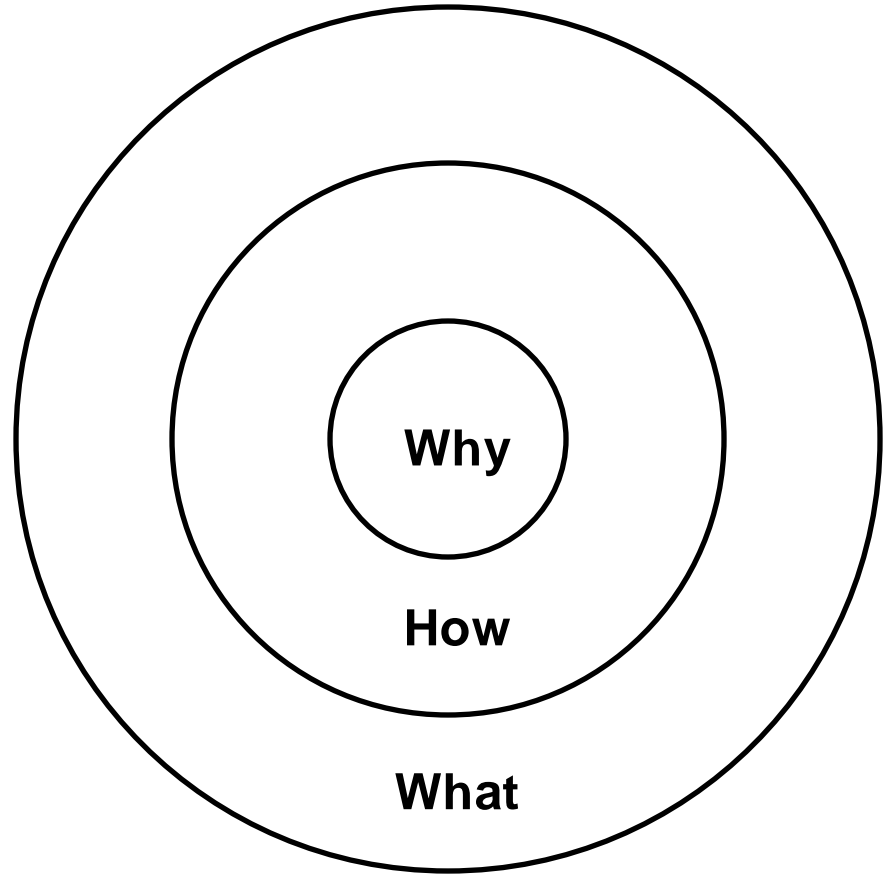
5. Call-to-Action

Ich suche Partner für die Entwicklung – interessiert?

Beginne mit dem «Warum»

The Golden Circle

<https://www.youtube.com/watch?v=Jeg3lIK8lro>



Beispiel Computer (Apple)

1. **Why**

In everything we do, we believe in challenging the status quo.
We believe in thinking differently.

2. **How**

The way we challenge the status quo is by making our products beautifully designed, simply to use and user friendly.

3. **What**

Which is happen to make great computers. Wanna buy one?

Tipps

- **Klarheit**

Keine komplizierten Begriffe oder lange Sätze.

- **Emotionen wecken**

Erzähle eine kurze Geschichte oder bringe ein Beispiel.

- **Selbstbewusstsein**

Blickkontakt halten, aufrecht stehen, natürlich sprechen.

- **Übung macht den Meister**

Teste deinen Pitch vor Freunden oder im Spiegel.

Ein Elevator-Pitch ist
kurz, präzise
und
weckt Interesse.

Mit einem guten Pitch kannst du Türen öffnen
– also fang an zu üben!

Problem-Pitch

Problem-Pitch: Ablauf

1. Einstieg

Zeige, warum das Problem wichtig ist.

2. Definition des Problems

Zeige klar auf, welches Problem gelöst werden müsste.

3. Fakten und Erkenntnisse

Beweise, dass das Problem real ist und relevant bleibt.

4. Kontext und bestehende Alternativen

Zeige, warum bisherige Lösungen nicht ausreichen.

5. Formulierung der Design-Challenge

Gib einen klaren Fokus für die weitere Lösungsentwicklung → Challenge

6. Abschluss mit Call-to-Action

Binde die Zuhörer ein und leite zur Ideation oder Feedback-Runde über.

Problem-Pitch: Beispiel 1/2

1. Einstieg

Stellen Sie sich vor, Sie sind ein 75-jähriger Rentner, der keine Möglichkeit hat, ohne Hilfe einkaufen zu gehen.

2. Definition des Problems

Das Problem ist, dass viele Senioren isoliert leben und Schwierigkeiten haben, frische Lebensmittel zu kaufen, was zu Unterernährung führt.

3. Fakten und Erkenntnisse

90 % der befragten Senioren gaben an, sich einsam zu fühlen, und 60 % wünschen sich eine praktische Lösung für den Lebensmitteleinkauf.

Problem-Pitch: Beispiel 2/2

4. Kontext und bestehende Alternativen

Zwar gibt es Lieferdienste, aber sie sind oft teuer oder für Senioren technisch zu kompliziert.

5. Formulierung der Design-Challenge

Wie können wir Senioren eine einfache und zugängliche Möglichkeit bieten, frische Lebensmittel zu erhalten?

6. Abschluss mit Call-to-Action

Helfen Sie uns, Lösungen für dieses wichtige Thema zu finden, die wirklich einen Unterschied machen!

Tipps

- **Nutze klare, verständliche Folien**

Stelle das Problem in einer prägnanten Aussage dar und verdeutliche es durch Diagramme oder Statistiken.

Weniger ist oft mehr – überfrachte die Folien nicht mit Text.

- **Nutze "Storytelling"**

Beginne mit einer realen Situation oder einem Beispiel aus dem Alltag deines Kunden. Geschichten haben die Kraft, komplizierte Sachverhalte verständlich und nachvollziehbar zu machen.

- **Verstärke mit Infografiken**

Visuelle Darstellungen von Problem und Lösung helfen, komplexe Sachverhalte schnell verständlich zu machen. Verwende Infografiken, um das Problem klar zu strukturieren und deine Lösung einprägsam zu präsentieren.

Problem-Solution-Pitch

Problemlösungs-Pitch

Problemlösungs-Pitch: Ablauf mit Zielen

1. Einstieg

Stelle die Dringlichkeit und Relevanz des Problems erneut dar.

2. Unsere Lösung in einem Satz

Liefere eine klare, einfache Übersicht über die Lösung.

3. Wie die Lösung funktioniert

Erkläre, wie die Lösung die Bedürfnisse der Zielgruppe erfüllt.

4. Nutzen und Vorteile

Überzeuge mit dem Mehrwert der Lösung.

5. Prototyp- und Test-Ergebnisse

Beweise, dass die Lösung funktioniert und gut angenommen wird.

6. Roadmap und nächste Schritte

Zeige den Plan zur Weiterentwicklung und Umsetzung.

7. Abschluss mit Call-to-Action

Fordere zu Unterstützung, Feedback oder einer Partnerschaft auf.

Problemlösungs-Pitch: Ablauf mit Inhalt

1. Einstieg

Wiederhole das Problem aus der Perspektive der Zielgruppe, um den Kontext zu setzen.

2. Unsere Lösung in einem Satz

Formuliere die Lösung in einem prägnanten Satz.

3. Wie die Lösung funktioniert

Zeige die wichtigsten Funktionen und Schritte anhand von Visualisierungen/einer Demo.

4. Nutzen und Vorteile

Zeige die Vorteile für die Zielgruppe und warum die Lösung besser ist als Alternativen.

5. Prototyp- und Test-Ergebnisse

Teile die wichtigsten Erkenntnisse aus Tests mit echten Nutzern.

6. Roadmap und nächste Schritte

Erkläre, was als nächstes passiert, benötigte Ressourcen, wie Lösung skaliert werden kann.

7. Abschluss mit Call-to-Action

Sei klar, was du von den Zuhörern brauchst.

Problemlösungs-Pitch: Beispiel 1/2

1. Einstieg

Erinnern Sie sich an das Problem, dass viele Senioren keinen einfachen Zugang zu frischen Lebensmitteln haben und dadurch gesundheitliche Risiken eingehen?

2. Unsere Lösung in einem Satz

Unsere Lösung ist eine leicht bedienbare App, die Senioren mit lokalen Nachbarschaftshelfern verbindet, um frische Lebensmittel direkt an die Haustür zu liefern.

3. Wie die Lösung funktioniert

Mit nur einem Klick können Senioren eine Bestellung aufgeben.

4. Nutzen und Vorteile

Unsere Lösung spart Zeit, stärkt die Nachbarschaft und bietet Senioren eine erschwingliche Möglichkeit, unabhängig zu bleiben.

Problemlösungs-Pitch: Beispiel 2/2

5. Prototyp- und Test-Ergebnisse

80 % der Testnutzer fühlten sich sicherer und unabhängiger.

Ein Tester sagte: ‚Das hat mir meine Lebensqualität zurückgegeben‘.

6. Roadmap und nächste Schritte

Unser nächster Schritt ist die Pilotphase in zwei Städten,
gefolgt von einer regionalen Einführung innerhalb von sechs Monaten.

7. Abschluss mit Call-to-Action

Unterstützen Sie uns, diese Lösung in die Tat umzusetzen,
und werden Sie Teil einer Bewegung,
die das Leben von Senioren nachhaltig verbessert.

Tipps

- **Emotionen wecken**

Nutze eine Geschichte aus den Tests, die zeigt, wie die Lösung das Leben einer Person positiv verändert hat.

- **Fokus auf den Nutzer**

Verknüpfe jede Funktion und Entscheidung mit dem Nutzen für die Zielgruppe.

- **Professionell präsentieren**

Nutze eine klare, visuell unterstützte Darstellung (Slides, Prototypen, kurze Demo).

Allgemeine Tipps für deinen Pitch

Vermeide diese Fehler

- Zu technisch oder kompliziert sprechen
- Zuhörer überfordern mit zu vielen Details
- Unvorbereitet wirken oder nervös erscheinen

Nachbearbeitung

- **Fragen beantworten**

Bereite dich auf Rückfragen vor

- **Feedback einholen**

Was war gut, was kannst du verbessern?

- **Kontakt halten**

Übergebe Materialien (z. B. Flyer, Visitenkarten)