

Elevator Pitch – Worksheet

Auch du weißt, es gibt niemals eine zweite Chance für den ersten Eindruck. Nutze die Zeit der Vorbereitung absolut intensiv und lege hiermit den Grundstein für dein Business.

Nutze die simple AIDA-Formel, um deinen Gesprächspartner zu fesseln und mit ihm einen Termin zu bekommen.

Bevor du direkt loslegst, beantworte dir folgende Fragen:

1. Was ist deine Zielgruppe?

2. Welches Problem löst du von deinem Gesprächspartner?

3. Was sind deine USP (Alleinstellungsmerkmale)?

4. An welchem Punkt bekommst du das höchste Interesse bisher?

- **A** für Attention (Aufmerksamkeit):

- **I** für Interest (Interesse):

- **D** für Desire (Begierde):

- **A** für Action (Aktion):

Jetzt führe deinen Pitch zusammen:

Und ab los geht's. Teste deinen neu kreierten Pitch mit Freunden, Familie, Bekannten, Kollegen etc.