



Elevator Pitch

Zielstellung

Das Ziel Deines Elevator Pitches ist, dass Du den Kern Deines Geschäftes kurz undknapp formulierst, um damit sofort mehr Kunden zu gewinnen. Der Pitch muss bewirken, dass Dein Zuhörer anschließend sagt: „Wow! Das ist super interessant für mich/ für einen Freund/ meinen Bruder/ etc.. Bitte gib mir mal Deine Visitenkarte.“ Oder, wenn Du es schriftlich formulierst, dass der Leser sofort Kontakt mit Dir aufnehmen will, weil Du seinen Nerv voll getroffen hast.

Es ist der Satz, den Du immer parat haben musst, ...

- wenn Du Dein Produkt bewirbst
- wenn Du einen Launch machst
- wenn Du ein Interview gibst
- oder wenn Du im Cafe im Gespräch gefagt wirst: „Sag mal, was machst Dueigentlich beruflich?“

Die bittere Wahrheit

Egal ob auf Webseiten, oder im persönlichen Gespräch:

Sobald Unternehmer aufgefordert werden, sich und ihr Unternehmen mal kurz vorzustellen, beginnen oft irgendwelche rhetorischen Eiertänze. Das gilt auch für Praxen.

Dann werden Eigenschaften beschrieben, man stammelt herum, kommt nicht auf den Punkt und der Zuhörer/Leser begreift nicht sofort, worum es geht und was er davon haben könnte, wenn er Dich beauftragt z.B für ein Coaching oder eine Therapie.

Wenn Du dieses kleine Handbuch und das dazugehörige Arbeitsblatt durchgearbeitet hast, dann wirst Du zukünftig eine glasklare, kurze und prägnante Message beherrschen, mit der Du den Nutzen an einer Zusammenarbeit mit Dir in den Fokus stellst und somit das Interesse Deiner Zuhörer/Leser sofort weckst.

Darum geht es!

Das Gute für Dich ist, dass gut 90% Deiner Wettbewerber diese Message nicht beherrschen. Somit kannst Du Dich sehr schnell, deutlich von Deinem Wettbewerb abheben, den entscheidenden Unterschied klarstellen und so auch mehr Kunden gewinnen.

Wie immer wenn du Hilfe brauchst kannst du als Teilnehmer/in zu deinen Sonderkonditionen ein individuelles Coaching als Ergänzung buchen.

Viel Spaß und viel Erfolg!

Dein Andreas Ermertz

Und nun leg los!

Der Aufbau

In 5 einfachen Schritten hast Du den perfekten Elevator Pitch aufgebaut.

1. Dein Beruf

Beispiel: *Ich bin Ausbilder.*

2. Deine Kunden

Beispiel: *Trainer, Coaches, Heilpraktikerinnen, Therapeuten und Berater sowie Menschen die eine sinnvolle berufliche Veränderung suchen*

3. Das größte Ziel

Beispiel: *ihr Onlinegeschäft an den Start bringen und umsetzen um damit ein anständiges 6-stelliges Einkommen zu erzielen.*

Oder: *Deine Praxis an den Start bringen und umsetzen, um damit einen anständigen 6-stelligen Umsatz zu erzielen.*

4. Das größte Problem/Schmerzpunkt (bei der Erreichung des Zieles)

Beispiel: *technische Überforderung, planloses Durcheinander, nicht ins Handelnkommen, fehlendes Selbstvertrauen*

5. Das Happy End, der größte Wunsch, der Nutzen

Beispiel: *mehr Zeit für die Familie, entspannt arbeiten wo man will*
Oder: *mein eigener Chef sein*

Entwirf Deinen Elevator Pitch

Nachdem Du die fünf Schritte klar definiert hast, setzt Du sie anschließend unten in die entsprechenden Felder des Arbeitsblattes ein.

Du solltest den Pitch am besten auswendig lernen und immer wieder üben (beim Autofahren, beim Spaziergehen, etc.). Der Satz muss wirklich 100% sitzen.

Du wirst sehen, dass Dir damit die weiteren Punkte in Deinem Business Aufbau viel leichter von der Hand gehen werden. Beispielsweise beim Verkaufstext schreiben oder beim Entwickeln von Kursen. Aber auch für deine Angebote.

Beispiel:

3. Was ist das größte Ziel meiner Kunden?
mit ihrer Botschaft viele tausend Menschen zu inspirieren, zu begeistern und als Kunde zu gewinnen

4. Was ist das Happy End, der größte Wunsch meiner Kunden? (Kundennutzen)
erfüllt und erfolgreich leben und arbeiten können.

5. Was ist das größte Problem, der größte Schmerzpunkt meiner Kunden (bei der Zielerreichung)?
wegen technische Überforderung, planloses Durcheinander, nicht ins Handeln kommen.

1. Ich bin Verkaufstrainer im Trainercamp. **2. Ich unterstütze** Trainer, Coaches und Berater dabei,

3. mit ihrer Botschaft viele tausend Menschen zu inspirieren, zu begeistern und als Kunde zu gewinnen **damit sie sodass sie um zu**

4. erfüllt und erfolgreich leben und arbeiten können. **ohne dass sie** wegen technischer Überforderung und planlosem Durcheinander nicht ins Handeln kommen.

Arbeitsblatt:

3. Was ist das größte Ziel meiner Kunden? (bis wann)

4. Was ist das Happy End, der größte Wunsch meiner Kunden? (Kundennutzen)

5. Was ist das größte Problem, der größte Schmerzpunkt meiner Kunden (bei der Zielerreichung)?

1. „Ich bin [] 2. Ich unterstütze [] dabei,

3. [] damit sie
sodass sie
um zu

4. [] ohne dass sie []

Du möchtest noch tiefer einsteigen oder dich persönlich coachen lassen, um deine Ziele zu erreichen? Andreas Ermertz hat genau für deine Anforderungen das richtige Mittel:



Andreas Ermertz bietet neben persönlichen Coachings vor allem Aus- und Weiterbildungen in Hypnose an, sodass du deine Ziele erreichst.

www.andreas-ermertz.de



Die Andertz Academy bietet dir Digitalkurse, die du bequem zuhause im Selbststudium machen kannst und dadurch deine persönlichen Ziele selbst erreichen kannst.

www.andertz-akademie.de



Andertz Business bietet dir maßgeschneiderte Unternehmenslösungen in den Bereichen Change, Gesundheit und Strategie.

www.andertz.de