

ARBEITSBLATT

Elevator Pitch in 60 Sekunden

Problem, Lösung, Beleg und nächster Schritt

Begleitmaterial zum Fachartikel

businesswisser.de/elevator-pitch-investoren-fuer-die-geschaeftsidee-gewinnen/

1. GESPRÄCHSPARTNER UND ZIEL

Ich spreche mit:

Diese Person soll nach 60 Sekunden verstehen:

Mein gewünschter nächster Schritt:

2. DIE FÜNF PITCH-SÄTZE

Baustein	Ihr Satz
Problem und Zielgruppe	
Lösung	
Nutzen und Unterschied	
stärkster Beleg	
konkretes Anliegen	

Regel: Jeder Satz hat nur eine Aufgabe. Details kommen im Folgegespräch.

3. SEKUNDEN-CHECK

Zeit	Inhalt	passt?
0–10 Sekunden	Problem und Zielgruppe	[]
10–25 Sekunden	Lösung	[]
25–40 Sekunden	Nutzen und Unterschied	[]
40–50 Sekunden	Beleg	[]
50–60 Sekunden	Anliegen	[]

4. BELEG STATT BEHAUPTUNG

Welche Aussage ist belegt?

Wodurch?

- ☐ Kundeninterviews
- ☐ Zahlungsbereitschaft
- ☐ Pilotkunden oder Vorbestellungen
- ☐ Nutzung oder Wiederkaufsrate
- ☐ Umsatz oder messbare Wirkung

Die konkrete Zahl oder Beobachtung:

5. INVESTOREN-FASSUNG

Gesuchter Betrag:

Wofür wird das Kapital eingesetzt?

Welcher Meilenstein wird damit erreicht?

Welche Unterlage zeige ich im Folgegespräch?

- ☐ Markt und Wettbewerb
- ☐ Geschäftsmodell und Preis
- ☐ Traktion und Tests
- ☐ Team und Umsetzung
- ☐ Kapitalbedarf und Finanzplan

6. DREI VARIANTEN

Publikum	anderer Beleg	anderes Anliegen
Investor		
Kunde		
Netzwerk		

7. SPRECHPROBE

Durchlauf	Dauer	verständlich?	eine Kürzung
1		[]	
2		[]	
3		[]	

8. QUALITÄTSCHECK

- ☐ Zielgruppe ist konkret
- ☐ Problem ist beobachtbar
- ☐ Lösung ist ohne Fachsprache verständlich
- ☐ Nutzen beschreibt eine Veränderung
- ☐ Unterschied ist nicht nur ein Superlativ
- ☐ Beleg ist überprüfbar
- ☐ Kapitalzweck und Meilenstein passen zusammen
- ☐ Anliegen führt zu einem konkreten nächsten Schritt
- ☐ normale Sprechgeschwindigkeit bleibt unter 60 Sekunden
- ☐ ich kenne die Reihenfolge, ohne Wort für Wort abzulesen

9. RÜCKFRAGEN VORBEREITEN

Markt und Wettbewerb: _____

Geschäftsmodell und Preis: _____

Team und Umsetzung: _____

Kapitalbedarf: _____

Ein guter Pitch erklärt nicht alles. Er macht das nächste Gespräch sinnvoll.