

ELKE DOLA

PITCH-LISTE

*für Deinen unvergleichlichen Namen-
Deine Marke*

**MACH DEIN BUSINESS
UNVERWECHSELBAR. KREIERE EINE
MARKE AUS DEM
"KITTELBRENNFAKTOR".**

Leitfaden von Elke Dola - www.quvadix.de
Mindset-Ninja / Potentialprofiler



PITCH

Wie wichtig es ist, Dich kurz und knackig darzustellen, Dein Business zu beschreiben und andere neugierig auf Dich zu machen, erlebst Du immer wieder. Wie oft wirst Du gefragt: Und, was machst Du so? Oft beginnen die Antwort mit : Ähm, ja, das ist nicht so einfach zu erklären, ja also... ich habe ein Onlinebusiness und biete dort Coachings an.

Oder noch allgemeiner:

"ich bin Onlinetrainer für Marketing"

Das stimmt möglicherweise, hilft aber niemandem weiter. Das macht nicht neugierig und Du wirkst nicht sehr kompetent und vertrauenserweckend mit dieser Aussage. Mach es spitzer.



PITCH

Mach es spannender, mach es klüger als andere. Je gezielter die Fragen Deines Gegenübers werden, umso besser und klarer darfst Du über Dich erzählen, ohne dass es als Selbstbeweihräucherung wahrgenommen wird. Schließlich hat der andere ja gefragt ;-). Ist die Neugier des Anderen erst einmal geweckt, hast Du schnell einen neuen Interessenten für Deine Dienstleistung gefunden. Am besten hast Du sogar mehrere Pitches bereit für verschiedene Anlässe. Drucke sie auf Deine Visitenkarten und überreiche diese bei der Verabschiedung.

So bleibst Du lange im Gedächtnis.
So bewirkst Du Wiedererkennung, Sichtbarkeit und Alleinstellungsmerkmal.

Selbst wenn ich Dich nachts um drei Uhr wecke, kannst Du mir ad hoc sagen, was Du beruflich machst und welches Kundenproblem Du löst.



PITCH

Gehe ruhig leicht und spielerisch an die Lösung, Du wirst Dir und Deinem Business richtig nahe kommen, bis Du Dich vollkommen damit identifizierst.

Das erste Wort beschreibt, WIE Du den Lösungsweg angehst, löst Du etwas auf, bringst Du etwas auf den Weg, tauchst Du in die Seele Deines Klienten ein, zauberst Du Zweifel weg...

Das zweite Wort beschreibt das, was Dein Klient immer wieder an Dich heranträgt, was sein allergrößtes Hindernis ist, hat Dein Klient Angst vor Identitätsverlust wenn er seinen Job aufgibt, fühlt er sich betrogen, ausgenutzt, fehlt es ihm an Selbstwert, kann er nicht NEIN sagen, ist er ausgebrannt oder lebt er nicht sein Potential?



PITCH

THE SHORTEST PITCH one Word 

1 Wort für Deine Berufung

1 Wort für das Problem Deiner Klienten

1 Satz für Deinen Pitch

Musterauflösung für deinen Short-Pitch

Ich mache:

auflösen

Der Kunde hat:

Bindungsangst

Ich bin:

Angstlöser in
Beziehungen/ Ich löse
Deine Fesseln, damit
Du befreit Bindungen
zulassen kannst



PITCH

Ich mache:

veranlasse
verursache
erwecken
provoziere
vollbringe
ermögliche
ins Rollen bringen
erzeuge
kreiere
ergreife
verursache
beginnen
bilde
organisiere
wecke
einfädeln
kümmere
bilde
anzetteln
ausrichten

Der Kunde hat:

Ich bin:



PITCH

Ich mache:

verfolge
arrangiere
gründen
ziehe
tauchen
vorbereiten
knüpfe
stifte
aufdrehen
fangen
verwirkliche
flottmachen
inszeniere
ausrüsten
wandeln
entdecken
erhalten
bewahren
verstecken
befreien

Der Kunde hat:

Ich bin:



PITCH

Ich mache:

bewusstmachen
malen
bilden
aufspüren
verrücken
reframen
aufrichten
befreien
verstärken
weisen
lotsen
präsentieren
retten
zusammensetzen
graben
optimieren
managen
klären

Der Kunde hat:

Ich bin:



PITCH

Nun setze Dein Kundenproblem ins mittlere Feld, probiere sämtliche Möglichkeiten dazu aus.

Hat Dein Kunde Schulden? Bist du ein Schuldenklärer?

Hat er Angst den Job zu verlieren? Bist Du ein Jobverlustbefreier?

Kann er nicht nein sagen? Bist Du ein Neinsageverstärker?

Hat er keinen Selbstwert? Bist Du ein Selbstwertoptimierer?

Fühlt er sich chancenlos? Bist Du ein Chancenaufspürer?

Glaubt er, er habe kein Potential? Bist Du ein Potentialentdecker?

...

In der dritten Spalte präzisierst Du.

Nehmen wir den Chancenaufspürer- welche Chancen spürst Du auf? In Beziehungen?

Im Job? Nach Trennungen? In Veränderungen? In Talenten? In Fähigkeiten? In Fertigkeiten?

...



PITCH

Probiere Dich aus, kreuz und quer, diagonal, bis Du eine Bezeichnung hast, mit der Du Dich wohl fühlst und die Dir leicht über die Lippen kommt.

Die Du Dich aber auch wirklich zu sagen traust ;-)
Möglicherweise kommst Du auf ganz neue Lösungen.

Und wenn Du ein echter Networker bist, dann teilst Du Deine Gedanken und Ergebnisse in der Gruppe mit.

Denn das ist der erste und wichtigste Schritt in der Social Media Welt einen Anker zu werfen.

Erst Geben dann unfassbar viel erhalten.

Du glaubst mir nicht? Okay, probiere es aus.

Dein Mindset-Ninja Elke Dola von www.quovadix.de

Facebook-Seite:

<https://www.facebook.com/blog.quovadix/>

