

Aufgabe:

1. Stelle dich und dein Angebot in maximal 60 Sekunden vor (ca. 100 Wörter)
2. Nimm deinen Elevator Pitch als Video auf und lade es in meine Facebook Gruppe "Erfolgreich selbstständig" hoch.

1. Wer bist du? Und was machst du?

Überlege dir einen starken Einstieg. Der erste Satz ist der Wichtigste, denn er muss die Neugier deines Gesprächspartners wecken.

2. Was macht dich und dein Angebot besonders?

Warum sollte jemand gerade mit dir zusammenarbeiten oder von dir kaufen? Welche Vorteile bietest du, welche Besonderheiten umfasst dein Angebot. Welches Kundenproblem löst du mit deinem Angebot?

3. Wo liegt dein Mehrwert?

Was hat der Kunde davon, wenn er mit dir zusammenarbeitet? Warum sollte er sich für dich entscheiden? Welchen Nutzen bietest du deinem Kunden?

4. Wie lautet dein Handlungsauftrag?

Was passiert jetzt? Gibt es ein besonderes Angebot? Soll ein Treffen vereinbart werden? Oder möchtest du deinen Zuhörern mitteilen, dass du gern ihre Fragen beantwortest oder dich auf den weiteren Austausch freust. Sei offen und einladend.