

## UNTERNEHMENSPITCH

---

AIW Kongress 2019 | 27. Juni 2019 | Schloss Ahaus

*„In der Kürze liegt die Würze“*

### Die perfekte Präsentation in 60 Sekunden!

Mit dem Unternehmenspitch wollen wir beim AIW Kongress für einen intensiven Austausch unter den Teilnehmern sorgen und das **persönliche und direkte Netzwerken verstärken**. In kürzester Zeit erhalten Sie wertvolle Informationen und intensive Kontakte.

Alle Gäste werden in **kleine Gruppen** mit jeweils 20 Teilnehmern aufgeteilt. Eine abwechslungsreiche Zusammensetzung der Gruppen wird vom AIW im Vorfeld festgelegt. Zu welcher Gruppe Sie gehören, erkennen Sie vor Ort an dem Buchstaben (A, B, C, etc.) auf Ihrem Namensschild.

Das Besondere ist, dass jeder Teilnehmer ein Zeitfenster von genau **60 Sekunden** erhält, um sich selbst, das eigene Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen vorzustellen. Als Hilfestellung ertönt am Anfang und am Ende der 60 Sekunden ein **akustisches Signal**.

Nur 1 Minute!? Wie überzeugt man nur seine Zuhörer in so kurzer Zeit? 60 Sekunden sind im Nu vergangen und um diese optimal zu nutzen, ist eine echte Kunst. Deswegen ist eine gute **Vorbereitung** das A und O, denn aus dem Stehgreif wird das in der Regel nichts.

Damit Sie sich optimal vorbereiten können, haben wir den beigefügten **Pitch-Fragebogen** erstellt, den Sie bitte ausgefüllt mit zum Kongress bringen. Damit unterstützen Sie den reibungslosen Ablauf vor Ort ungemein.

Damit Ihr Pitch-Vortrag ein voller Erfolg wird, empfehlen wir: Bauen Sie einen **Spannungsbogen** auf – wie bei einem guten Krimi! Dann kann eigentlich gar nichts mehr schief gehen.

Für den Fall, dass Sie weitere Anregungen brauchen, wie Ihr Vortrag am besten gelingen kann, haben wir einige **Tipps** für den idealen Pitch zusammengestellt.

Wir freuen uns auf den Kongress und sind gespannt auf Ihre 60 Sekunden!

Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!

Ihr AIW

## Pitch-Fragebogen

AIW Kongress 2019 | 27. Juni 2019 | Schloss Ahaus

### Der Einstieg (Frage, These, Situation, Witz etc.):

*Wussten Sie schon, dass...*  
*Kennen Sie diese Situation...*

### Wer sind Sie?

Fragen Sie sich, wer Sie sind und wofür Sie stehen.

### Was tun Sie für Ihre Kunden?

Ein Kunde ist bereit für Ihre Leistung zu bezahlen. Also welche Leistungen erhält der Kunde?

### Was ist der konkrete Nutzen Ihrer Leistung für den Kunden?

Ihre Leistung muss für den Kunden einen positiven Mehrwert haben. Welcher Mehrwert ist das?

### Was soll Ihr Gegenüber als Nächstes tun? Was ist der Call-to-action?

Wie lautet der konkrete Appell an Ihre Zuhörer? Formulieren Sie konkret, was Ihr Gegenüber aus Ihrer Sicht tun soll!

## Tipps für den idealen Pitch

---

### 1. Starker Einstieg

Bereits der erste Satz muss sitzen. Formulieren Sie eine provokative oder unterhaltsame Einstiegsfrage oder These, um die Aufmerksamkeit Ihres Gegenübers zu gewinnen. Achten Sie darauf den Blickkontakt zu halten.

### 2. Inhalte priorisieren

Sie haben nur 60 Sekunden Zeit. Das zwingt Sie dazu direkt auf den Punkt zu kommen. Bereiten Sie ein bis zwei Sätze vor, die Ihren Werdegang, Ihr Unternehmen oder Produkte im Kern zusammenfassen. Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal (USP= *Unique Selling Proposition*)?

### 3. Vorteile herausarbeiten

Welche Vorteile bieten Sie und Ihr Unternehmen? Was ist das Besondere an Ihren Produkten oder Dienstleistungen? Stellen Sie in wenigen Stichpunkten dar, was Sie von der Masse abhebt und warum sich der Kunde gerade für Sie entscheiden sollte.

### 4. Auf das Gegenüber eingehen

Bereits im Voraus sollten Sie sich fragen, für wen Sie die Kurzpräsentation halten. Wer ist die Zielgruppe? Was interessiert diese und welchen Wissenshintergrund bringt sie mit? Sie sollten sich darauf konzentrieren, den Nutzen für Ihre ZuhörerInnen herauszustellen.

### 5. Verständlich ausdrücken

Denken Sie daran, dass Ihre ZuhörerInnen die Informationen in der Kürze der Zeit auch nachvollziehen sollen. Deswegen sollten Sie die ZuhörerInnen nicht mit Fachjargon und Fakten überrollen. Wenden Sie vorher einfach den Großmutter-Test an: Würde Ihre Großmutter verstehen, wovon Sie sprechen?

### 6. Begeisterung zeigen

Es kommt nicht nur darauf an, was Sie sagen, sondern auch wie Sie es sagen. Nutzen Sie diesen Moment als die große Chance, Ihre ZuhörerInnen zu überzeugen, denn Begeisterung ist ansteckend.

### 7. Authentisch sein

Legen Sie Persönlichkeit in Ihren Vortrag hinein. Authentische Menschen strahlen aus, dass sie zu sich selbst stehen, zu ihren Stärken und Schwächen. Sie sind gewissermaßen im Einklang mit sich selbst und das spürt auch die Umwelt.

### 8. Ende mit einem Call to Action

Schließen Sie Ihre Kurzpräsentation mit einer Aufforderung ab. Was wäre der nächste Schritt für Ihre ZuhörerInnen? Der Satzsatz sollte dazu animieren, Kontakt mit Ihnen und Ihrem Unternehmen aufzunehmen.