Pitch-Fragebogen

AIW Kongress 2022 | 23. Juni 2022 | 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!