

Pitch

Wenn ihr von eurer Idee überzeugt seid, dann könnt ihr auch andere davon begeistern.
Zum Beispiel mit einem Elevator-Pitch (Fahrstuhl-Präsentation).

Die Challenge: Ihr habt 60 – 90 Sekunden (eine Fahrstuhlfahrt) Zeit, um potenzielle Kunden oder Investoren von eurer Idee zu überzeugen.

Überlegt euch dafür eine **STORY** anhand der Schritte:

1. Das **PROBLEM**: Welches konkrete Problem habt ihr ausfindig gemacht, das ihr lösen wollt? Wer hat das Problem?

Tipp: Erzählt eine kleine Geschichte dazu oder nutzt Zahlen, um die Relevanz des Problems zu verdeutlichen.

2. Die **LÖSUNG**: Welche Idee/Lösung habt ihr für das Problem gefunden? Wie funktioniert euer Produkt? Nutzt ihr Technologie?

Tipp: Stellt euch an dieser Stelle auch selbst vor: Wer seid ihr und woher kommt euer Knowhow?

3. Der **NUTZEN**: Warum ist euer Produkt besser als das der Konkurrenten? Wie profitiert eure Zielgruppe davon? Beschreibt den Nutzen.

Tipp: Erwähnt, wenn ihr nachhaltig seid.

Alternative: **EIN-SATZ-PITCH**

„Wir helfen zu erreichen, indem wir ... tun.“

Beispiel: *Wir helfen Schüler*innen und Lehrkräften dabei, sich gut zu ernähren, indem wir gesunde Snacks attraktiv anbieten.*

