

Ergebnis präsentieren

Was könnt ihr erzählen, in 3 Minuten?

Der Kerngedanke eines „elevator pitch“ basiert auf dem Szenario, eine wichtige Person in einem Aufzug zu treffen und während der Dauer des Aufzugaufenthalts von der eigenen Idee und deren Wert zu überzeugen. Es bleiben also nicht mehr als 2 Minuten. Wenn es gut war, springt ein Date raus.

**Ever tried.
Ever failed.
No matter**



**Try again.
Fail again.
Fail better**

Samuel Beckett

1. Mein Name, meine Nummer:

(Kontakt sicherstellen)

2. Das Problem:

(das Kunden, Kollegen ... aktuell haben)

3. Die erarbeitete Lösung:

(auf den Punkt gebracht)

4. Was ist der Clou der Lösung?

(die besondere Magie)

5. Aktueller Status meiner Lösung:

(„time to market“ – wann sind wir da)

6. Konkrete Bitte:

(Wie kann / soll der Zuhörer die Sache weiterbringen?)

7. Mein Name, meine Nummer:

(sicher ist sicher)



Ihr habt die Übung ausprobiert? Dann lasst es alle wissen. Zeigt euch der Community beim Testen, Arbeiten, Experimentieren und Spaß haben mit #ttc_tools