

Deine To Do Checkliste nach Kapitel 2

Diese Checkliste gibt dir einen Überblick, welche To Dos auf dich nach diesem Kapitel warten und was du abhaken solltest.

- ✓ Bitte schau dir zuerst die Videos aus dem Kapitel vollständig und in Ruhe an.
- ✓ Mach dir deine eigenen Notizen zu den Videos.
- ✓ Gibt es Übungen in den Videos? Dann mach die Übungen bitte mit - sie helfen dir dabei deine eigenen Gedanken zu dem Thema zu sammeln und zu brainstormen.
- ✓ Überlege dir, wie du den Inhalt in deinem eigenen Unternehmen umsetzen kannst.
- ✓ Schau zum Schluss auf die Checkliste, ob du alle To Dos umgesetzt hast und hake sie dann ab.

TO DO

- Mach dir für die Ausarbeitung deines Elevator Pitch erste Gedanken zu deiner Zielgruppe bzw. deinen Wunschkunden. Nutze dazu die Anlage "Zielgruppenanalyse" und werde dir klar über die folgenden Faktoren, die deine zukünftigen Kunden auszeichnen:
 - Geschlecht
 - Alter
 - Familienstand
 - Bildung
 - Beruf, Position
 - Wohnort (Stadt / Land)
 - Interessen und soziales Umfeld (Freunde)
 - Stärken, Ängste

*Nimm dir ausreichend
Zeit dafür!
Eine Zielgruppe definiert
man im Normalfall nicht
innerhalb von 5 Minuten?*

Deine To Do Checkliste nach Kapitel 2

- Beantworte dir folgende Fragen:
 - Wer bin ich?
 - Was ist meine Dienstleistung?
 - Welchen Nutzen hat der Kunde, wenn er MEINE Dienstleistung kauft (warum ich)?
- Schau dich auf dem Markt um - wie schaut die Konkurrenz aus und was treibt sie so? Welches Nutzenversprechen gibt sie ihren Kunden?
- Überlege dir intensiv, was dein Alleinstellungsmerkmal sein wird. Stelle dir hierzu die folgenden Fragen:
 - Was macht mich einzigartig? / Was hebt mich von meinen Mitbewerbern ab?
 - Wo liegen meine Stärken? Welche übt die größte Attraktivität auf meine Kunden aus?
 - Mit welchem Alleinstellungsmerkmal können sich meine Wunschkunden identifizieren?
 - In welchem Bereich bin ich der/die Beste, Erste, Innovativste, usw.?
- Mach dir darüber Gedanken, wie du Bedürfnisse und Bilder im Kopf deiner potenziellen Kunden erzeugen kannst. Nutze hierfür deine Brainstorming-Ergebnisse aus der Übung.
- Arbeite nun deinen kompletten Elevator Pitch mit Hilfe der oben notierten Kriterien aus (eventuell auch für mehrere Zielgruppen). Nutze die erlernten Fragetechniken.
- Übe deinen Pitch mit Hilfe der Sternmethode ein - am besten vorm Spiegel, immer und immer wieder.
- Trage deinen Pitch einer anderen Person vor und hole dir Feedback (lass dich evtl. auch auf Video aufnehmen). Überprüfe für dich selbst: Kommst du authentisch rüber? Hast du einen festen Stand? Erzeugst du Mehrwert?

*Nimm dir ausreichend
Zeit dafür!
Einen USP definiert man im
Normalfall nicht innerhalb
von 5 Minuten!*