

Inhaltsverzeichnis

Nur 30 Sekunden ... Einleitung	5
Für wen ist dieses Buch?	5
Was Sie erwartet	6
Danke	8
1. Auf die Plätze – Die Bestandsaufnahme	13
Wie gut sind Sie positioniert?	13
Ist Ihre Ansprache zielgerichtet?	14
Können Sie Ihren Nutzen effektiv vermitteln?	15
Wissen Sie, wie und wo Sie Ihre Kontaktpersonen finden können?	15
Kennen Sie die Bedeutung des Gesprächseinstiegs und des Gesprächsabschlusses?	16
Ergebnisse	17
2. Wie Sie Ihre Alleinstellung finden –	
Die Positionierung	19
Möglichkeiten der Positionierung	19
Die Positionierung über Zielgruppenspezialisierung .	20
Die Marktnischen-Positionierung	24
Die David-gegen-Goliath-Positionierung	27
Die Problemlösungsspezialisierung	31
Die Positionierung über den Service	34
Die Spezialisierung auf Einsparpotenziale	37
Ihre ganzheitliche Positionierung	40
Zusammenfassung	42

3. Im Visier: Die Adressaten	43
Grobdefinition der Adressaten	44
Feindefinition der Adressaten	48
Motive möglicher Ansprechpartner	51
Zusammenfassung	56
4. Gesucht, gefunden –	
Kontaktmöglichkeiten zur Zielgruppe	57
Adressen für die Kontaktaufnahme	57
Kontaktplattformen für persönliches	
Elevator Pitching	59
Messen und Kongresse	60
Berufs- und branchenübergreifende Verbände	62
Weitere Netzwerke	64
Businessplan-Wettbewerbe	65
Zusammenfassung	66
5. Auf den Punkt gebracht – Der Elevator Pitch	67
Vier Schritte zum Elevator Pitch	67
1. Schritt: Betrachten Sie Ihren Nutzen aus Sicht	
der Zielperson	68
2. Schritt: Verdichten Sie Ihre Aussagen	71
3. Schritt: Optimieren Sie den sprachlichen Ausdruck	75
4. Schritt: Erproben Sie Ihre Botschaft	78
Zusammenfassung	79

6. Ihr Auftritt: Umsetzungstechnik und rhetorische Mittel	81
Die wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Umsetzung	82
Körperhaltung und Auftreten	82
Blickkontakt mit dem Gesprächspartner	83
Stimme und Begeisterung	84
Struktur und Taktik des Elevator Pitches	85
Baustein 1: Der Einstieg	86
Baustein 2: Das Problem/die Chance skizzieren und den Nutzen aufzeigen	92
Baustein 3: Der Abschluss	96
Zusammenfassung	98
7. So funktioniert's – Beispiele für gelungenes Elevator Pitching	99
Terminvereinbarung für ein technisches System	99
Kaltakquise in einer Zahnarztpraxis	101
Kundenakquise mit besonderem Service	103
Neukundengewinnung für einen Übersetzungsdienst	105
Gewinnung eines Business Angels	106
Akquise von Seminarteilnehmern	108
Gewinnung von Messebesuchern	109
Neukundenansprache mit der Übrigens-Methode	110
Zusammenfassung	112

8. Erfolgreich auf Distanz – Elevator Pitching am Telefon und in Schriftform . . .	113
Elevator Pitching am Telefon	113
Schriftlicher Elevator Pitch	114
Zusammenfassung	116
9. Die Elevator-Pitching-Checkliste (EPC) und der Elevator-Pitching-Fahrplan (EPF)	117
10. Zum Schluss	121
Stichwortverzeichnis	123
Literaturverzeichnis	125
Über die Autoren	127