

Der Ideenpitch

Startet mit dem Big Picture!

- Erzählt zu Beginn direkt eine Geschichte, eine Anekdote. „Als ich letzten Urlaub..., da habe ich...“
- Weckt die Neugierde des Publikums
- Zeigt etwas auf der Bühne, zum Beispiel einen Gegenstand der in Erinnerung bleibt
- Die ersten 20 Sekunden sind der Cliffhanger für die Ideenpräsentation



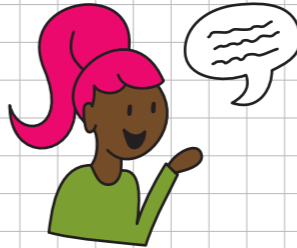
Zeigt euch als Problemlöser!

- „Die Menschen haben ein echtes Problem, welches in ihnen sehr negative Gefühle auslöst (Qual). Ihr helft ihnen das Problem zu lösen (Medizin)“
- Man kann das auch die Schmerz-Qual-Medizin-Regel (SQM) nennen
- Der Kern eurer Story ist die Lösung des Problems



Zeigt eure Lösung!

- Wenn die Zuschauer die Idee nicht direkt testen können, überlegt euch, wie ihr veranschaulichen könnt, was eure Lösung zeigt, z.B. durch Erklärvideos, Animationen, Skizzen – oder zeigt ein Rollenspiel
- Idealerweise entwickeln die Zuschauer das Gefühl, die Idee wirklich zu verstehen



Nutzt die K-I-S-S Formel!

- Keep it short and simple
- Komplexe Inhalte einfach darstellen
- Wenig bis keine technischen Details
- Testet die Ideenpräsentation vor möglichst kritischen Personen auf Verständlichkeit



Setzt einen Schlusssimpuls!

- Am Ende schließt die Ideenpräsentation mit einem Schlusssimpuls ab
- Formuliert als abschließenden Satz bspw. was eure Idee bewirken kann, „Wir glauben, diese Idee kann mit einem Budget von Folgendes verändern“
- Und am Ende die Kontaktdaten für Rückfragen zu der Idee nicht vergessen



Verstzt euch in eure Zuhörer

- Denkt daran, wen ihr ansprecht! Eure Zuhörer hören von eurem Problem, eurem Lösungsweg und eurer Lösungs-idee das erste Mal
- Vermeidet Fachwörter und nutzt alltägliche Sprache
- Achtet auf ein klares, unmissverständliches Storytelling ohne Verschachtelungen!



→ DIE SCHRITTE ZUM AUFBAU DER IDEENPRÄSENTATION



ASS Formel
 → Aufmerksamkeit
 → Story
 → Schlusssimpuls

→ ... UND NATÜRLICH DEN WOW-EFFEKT NICHT VERGESSEN!

