

Kurzinformationen zum Thema Pitching

Ein Pitch ist keine reine Information, sondern ein Aufruf zu Handeln und endet mit einer wohlüberdachten Anfrage an die Zuhörer*in

1. Was ist das Problem/die neue Möglichkeiten an denen ihr arbeitet?
2. Warum ist das dringend? Warum sollte es mich interessieren? Warum sollte man jetzt handeln?
3. Was sind andere Ansätze an dieses Problem heranzutreten?/ Was haben andere bisher versucht?
4. Was ist euer Ansatz?
5. Woher wisst ihr das eurer Ansatz wirkt?
6. Wofür braucht ihr weitere Ressourcen? (Gelder, Freiwillige etc.)
7. Welche Wirkung könntet ihr mit diesen zusätzlichen Ressourcen erreichen?

Allgemeine Tipps

Klar, emotional verbindend und visuell

- aussagekräftigen, Interesse weckenden Einstieg wählen („Schon der erste Satz muss sitzen!“)
- direkt zum Punkt kommen – Warum seid ihr da?
- auf euer Gegenüber eingehen und Relevanz darstellen
- Begeisterung und positive Emotion für das Thema wecken und zeigen
- mit einer Handlungsaufforderung (Call to Action) enden
- Zusatzargumente als Bonusmaterial für Nachfragen aufbewahren
- Raum für weiteren Austausch, Kontakt ermöglichen
- Man sollte sein Publikum kennen – Wie ist das was ich erzähle für mein Publikum relevant? – Was machen sie? Welchen Wert bringt ihr ihnen?
- Wer bist du? Was macht dich und deine Organisation vertrauenswürdig? Was ist dein Beweggrund für deine Arbeit?
- Wie wollt ihr eure Organisation darstellen? Was ist das Ziel?
- Ausgewählte statistische Fakten die eure Argumente stützen
- Mit Geschichten den „spirit“ eurer Arbeit verdeutlichen, das Umfeld in dem ihr euch bewegt, die Menschen mit denen ihr arbeitet, die Werte die euch ausmachen
- Der Lösungsansatz für ein bestimmtes soziales Problem soll im Vordergrund stehen. Die Problemstellung soll deshalb verdeutlicht werden, jedoch nicht zu viel Zeit der Pitches in Anspruch nehmen.

- Eine Betonung sollte daraufgelegt werden, warum der Lösungsansatz **innovativ und wirksam** ist und was die Idee von etwaigen ähnlichen, bereits existierenden Konzepten unterscheidet (Nische finden).
- Damit enden, was der nächste Schritt ist, der nun zu tun wäre
- Vermeide Fachbegriffe oder NGO- Spezifische Wörter und verwende eine positive Sprache

Inspirationen für Pitch-decks von Google:

<https://docs.google.com/presentation/d/15rWOfCyeWP84y6vhVCoNDwy7tS-KcB6YvdaMHRVfVc/edit?usp=sharing>