

Eindrucksvolle Startup-Pitches

Tipps von Storytelling-Expertin Patti Sanchez

Wien, 18. Juli, 2018 – Für den Fall, dass Sie ihre Session auf der Academy Stage bei Pioneers'18 im Mai verpasst haben, haben wir in einem exklusiven Interview mit Storytelling- und Kommunikationsexpertin Patti Sanchez gesprochen. In der ersten von zwei Ausgaben teilt der Chief Strategy Officer der führenden Kommunikationsberatung in Silicon Valley, Duarte, einige Tipps für Gründer, um ihre kurzen Pitches so zu optimieren, dass ein bleibender Eindruck bei potentiellen Partnern und Jurys mit Sicherheit hinterlassen wird.

Laut Patti Sanchez, die von Kalifornien nach Wien geflogen ist, um ihre Einsichten in der *Leaders Illuminate the Path* Session unserer Hauptveranstaltung zu teilen, ist das Wichtigste eines Pitches der Schmerz, den Dein Startup beseitigen wird.

„Beschreibe Deine ‚große Idee‘ mit Klarheit“, rät sie. „Viele Gründer haben eine grandiose Vision, können sie aber nicht auf den Punkt bringen. Die große Idee ist ein Satz, der ein Problem, Deinen Zugang zu diesem Problem und die Lösung des Problems beschreibt.“

„Wieso ist es wichtig, dieses Problem zu lösen und wieso bist nur Du dazu in der Lage? Nachdem das in einem Satz zusammengefasst wird, muss die Struktur der Präsentation darauf aufbauen. Somit werden nur die für die ‚große Idee‘ relevanten Details miteinbezogen.“

Irrelevant sind also Biographien der Teammitglieder, zu viele Details über die Technologie, vages ‚revolutionäres Gerede‘ und bedeutungslose Buzzwords. Es ist um einiges wichtiger, die große Idee als echt und menschlich zu präsentieren.

„Gründer verlieren sich zu sehr in den Details“, sagt Sanchez. „Zuerst muss immer das Versprechen genannt werden. Was Du verbessern möchtest, wieso Du überhaupt existierst und wieso Du das Problem besser als alle andere lösen kannst.“

„Kläre genau, wer der potentielle Kunde ist und wie Dein Produkt verwendet werden würde. Es besteht natürlich die Versuchung, eine Vision zu verkaufen, aber präsentiere mir drei Wege, wie Deine Dienstleistung das Leben Deiner Kunden verändern wird!“

Und auch in einem dreiminütigen Pitch, sagt Sanchez, kann Storytelling einen größeren Eindruck hinterlassen, als die besten Folien im Deck.

„Storytelling kann ein Szenario aufbauen, in dem sich ein echtes Unternehmen oder eine Person tatsächlich befindet. Die klassische drei-Akten Struktur einer Geschichte passt hier perfekt: der sympathische Held stellt sich einer Herausforderung und trifft dann auf einen Mentor, der ihm dabei hilft, diese Herausforderung zu überwinden – am Ende ist er transformiert. Im Kontext eines Startups sind diese Elemente die Kunden, die Herausforderung und die Auflösung.“

-fortgesetzt-



Im Gegenteil können Buzzwords, wie Blockchain, künstliche Intelligenz und Machine Learning ein Konzept völlig vage machen.

„Menschen und Unternehmen springen auf den Zug und sagen z.B., dass sie KI verwenden, wenn es aber nicht der Fall ist. Oder sie verwenden ein Buzzword ohne zu erklären, wieso es für ihre Lösung notwendig ist. Es ist ein Fehler, Buzzwords statt Vorteile zu nennen.“

Letztendlich, sagt Sanchez, kann man nicht erfolgreich pitchen ohne miteinzubeziehen, wer genau vor einem im Publikum sitzt.

„Kenne Dein Publikum und was ihnen wirklich wichtig ist. Worin investieren sie normalerweise? Was sind die Anforderungen oder Fähigkeiten von Unternehmen, die sie finanzieren? Kenne sie und passe Deinen Pitch auf ihre Bedürfnisse an.“

„Es ist ein Fehler, den viele Gründer machen, wenn sie jedem dieselbe Geschichte erzählen. Wenn sich das Publikum nicht selbst in einem Pitch wiederfindet, kann man schnell ihre Aufmerksamkeit verlieren. Baue eine kleine Zusammenfassung darüber, wer Du bist, was Du machst und welches Problem Du löst, und fahre dann mit Modulen fort – wie Deine Lösung auf ein bestimmtes Marktsegment anwendbar ist. Das werden dann die Folien, die Du immer wieder ein- und austauschst, je nach dem, mit wem Du sprichst.“

Und obwohl es schwierig sein kann, eine ‚große Idee‘, die auf weniger ‚sexy‘ Technologien basiert, gut zu verkaufen, gibt es immer noch eindrucksvolle Mittel, die eingesetzt werden können. Bleiben Sie dran für mehr Informationen zum Thema, sowie über die Notwendigkeit physischer Interaktionen bei Events und Key Learnings aus dem Storytelling des Hyperloop One!

- Ende -



Für die Redaktion

Media Kontakt: Für weitere Informationen, schreiben Sie uns unter media@pioneers.io. Für mehr Neuigkeiten aus der Pioneers Welt, folgen Sie uns auf Social Media:



@pioneers.io



@pioneers



pioneers.io



Pioneers.io

Über Pioneers:

Pioneers etabliert und ermöglicht direkte und sinnvolle Geschäftsbeziehungen zwischen Startups, Entscheidungsträgern und Investoren, um Wachstum und Innovation zu fördern. Es ist die ultimative Plattform für globale Tech-Innovatoren, um auf hochwertige, kurierte und qualifizierte Daten über europäische early-stage Startups zuzugreifen. Seit der Gründung in 2009 in Wien, organisiert Pioneers zahlreiche Veranstaltungen und Projekte, um die Neugestaltung von Industrien zu unterstützen, Technologien der Zukunft zu entwickeln und moderne Lösungen zu realisieren. Die Dienstleistungen des Unternehmens umfassen digitale Services, Beratung, Investment- und Portfoliomanagement, Events und inspirierende, perfekt angepasste offline-Erfahrungen. Die Hauptveranstaltung (ursprünglich Pioneers Festival genannt), findet jährlich in der 500 Jahre alten Wiener Hofburg statt und bringt eine aus 2,500 Gründern, Investoren, Führungskräften und Medien bestehende Gemeinschaft zusammen. Von allen Future-Tech Events weltweit hat Pioneers einen unvergleichbaren Zugang zu europäischen Technologieführern geschaffen. Die sechste Ausgabe des Events in 2017 wurde von den bea World Awards als „Best Conference/Congress“ ausgezeichnet.

