



## Tag 3

### Dein Elevator Pitch



Diana Lang - Schön  
Coaching bei Hochsensibilität  
[www.diana-lang-schoen.de](http://www.diana-lang-schoen.de)

Heute geht es um deinen „Elevator Pitch“. Dieser ist quasi deine Visitenkarte für deinen potentiellen Traumkunden und entscheidet darüber, ob er deine Dienstleistung oder dein Produkt kaufen möchte – quasi „heiß“ darauf ist. Dein Elevator Pitch“ ist deine Eintrittskarte in dein Herzensbusiness als #hochsensible Frau :-)

Du hast dich in letzten beiden Tagen damit beschäftigt, was du gut kannst, wem du helfen kannst und dir gut überlegt hast, mit wem du zusammenarbeiten möchtest. Heute geht es darum aus diesen beiden Bestandteilen ein „Ganzes“ zu machen und die Grundlage für deine Markenbildung über deinen „Elevator Pitch“ zu machen.

Denn ohne deine Bekanntheit, bzw. ohne eine Marke zu sein (damit meine ich DICH!) hast du es wesentlich schwerer dein Angebot – das was du gut und gerne aus dem Herzen heraus tust – ohne Ellenbogentechnik zu verkaufen. Denn das kann auch ganz leicht gehen, einfach nur weil es interessant klingt (triggert) beim „richtigen“ Kunden / Klienten = Traumkunden!

Damit dein Traumkunde dich und dein Geschäft / Herzensbusiness wahrnimmt und deine Dienstleistung / Produkt kauft, musst du ihn richtig ansprechen!

Du hast dir gestern überlegt, was dein Kunde / Klient für Herausforderungen zu bewältigen hat. Nun geht es darum ihm zu verdeutlichen, dass **DU** ihm oder ihr helfen kannst. Dafür benutzt man den „Elevator Pitch.“

Der Elevator Pitch ist die Erklärung, was du tust und wie du deinem Kunden helfen kannst in **weniger als 30 Sekunden** (1 Satz, im besten Fall) – also in etwa der Länge einer Fahrstuhl (Elevator)-Fahrt.

Damit dieser Pitch gelingt, ist es wichtig auf den Punkt zu kommen und genau das darfst du jetzt tun und ausformulieren.

Mein Doppelsatz im Elevator Pitch ist:

„Ich helfe hochsensiblen Frauen, Gefühle der Andersartigkeit, Zweifel, Unsicherheiten grundlegend zu transformieren um eine positive Selbstsicht zu erlangen – sich okay zu fühlen – auch, wenn du dir das jetzt vielleicht noch gar nicht vorstellen kannst. Mit deinen ersten Schritten legst du den Grundstein für mehr Selbstakzeptanz, selbstbestimmtes, glückliches Leben – unabhängig davon, was andere davon denken!“

**Und JETZT bist DU dran! Baue dir entsprechend der nachfolgenden Anleitung und der Ergebnisse der letzten 2 Tage deinen ersten Teil des Elevator Pitches!**



## **Dein Businessplan**

### **1. Dein Traumkunde**

Ich helfe (Zielgruppe mit Schmerz) \_\_\_\_\_ innerhalb von (Zeit) \_\_\_\_\_  
 Vorteile) \_\_\_\_\_ dabei (3 \_\_\_\_\_  
 und \_\_\_\_\_  
 Ziel) \_\_\_\_\_ damit sie (Ergebnis / \_\_\_\_\_  
 erreichen, ohne auf (Vorteil) zu verzichten \_\_\_\_\_  
 (bzw. ohne Schmerz zu haben)

Wichtig ist, dass du dich in diesem Moment wirklich in deine Zielgruppe, deinen „Traumkunden“ hineinversetzt! Was brauchen sie / er von dir? Was denken sie, dass sie von dir brauchen? Hol sie auch auf der Gefühlsebene ab – nicht nur vom Kopf her!

Lass dich davon leiten und baue dir daraus deinen Elevator Pitch. Diesen Satz kannst du immer nutzen, wenn du gefragt wirst, was du tust? Und vor allem ist er dein Werkzeug in der Marketing-Kommunikation nach Außen. Egal ob du für dich Werbung auf WhatsApp, Facebook, Instagram schaltest, per auch per Email oder auch ein Interview gibst.

**„Du bist einzigartig & wundervoll mit deinen Gaben und Fähigkeiten!“**

**Gehe mutig deinen Herzensweg und lebe erfolgreich deine Bestimmung!**

**Beruf & Berufung**  
als #hochsensible Frau

Hochsensibilität



"Wenn DU das Gefühl hast, nicht in diese Welt zu passen..."



"...dann liegt es vielleicht daran, weil DU hier bist... um eine NEUE Welt mit zu erschaffen!"

Diana Lang-Schön



„Ich wünsche DIR einen schönen, sonnigen restlichen Tag & morgen geht's weiter mit deinem Businessplan“

Du bist mit mit deinem heutigen Tag schon ein ganzes Stück weiter gekommen auf deinem Herzensweg – Lass jetzt (wenn möglich) einfach mal die Füße baumeln :-)