

Elevator pitch

Freischreiber-Webinar

November 2014

Dr. Christian Sauer

Umfrage 1



Worauf kommt es beim
Themen verkaufen am meisten an?

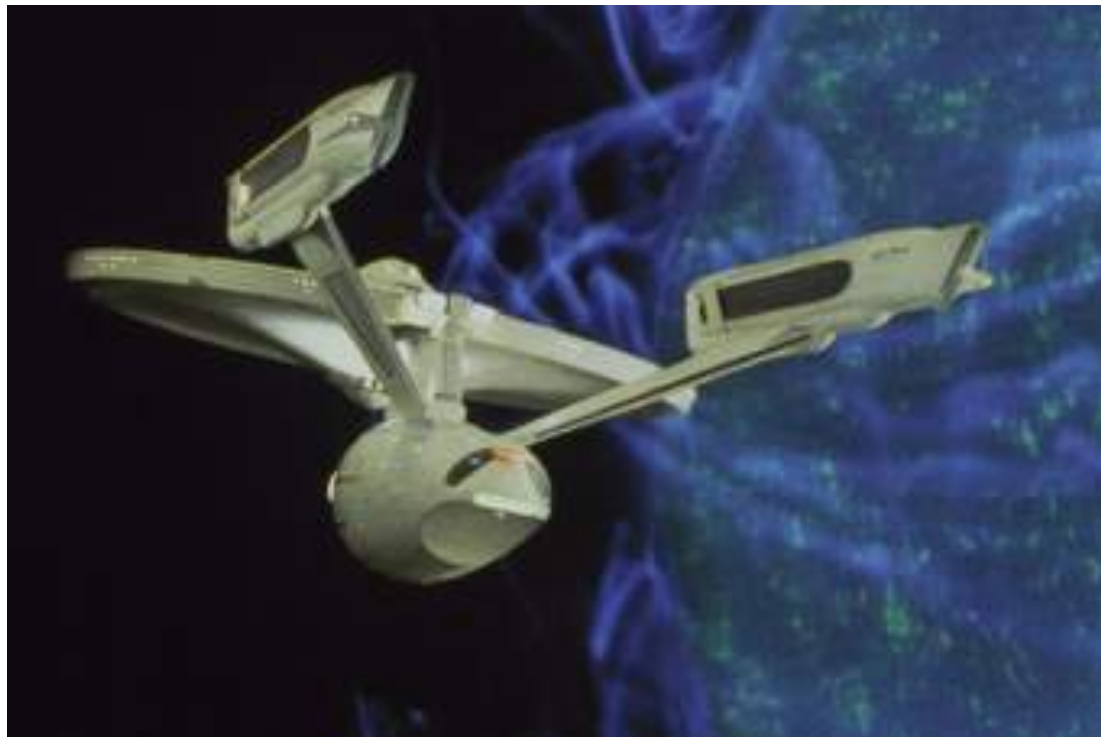
- 1. Reden:** das (Telefon-)Gespräch mit dem Redakteur?
- 2. Schreiben:** die schriftliche Themenvorstellung per Mail bzw. Exposé?
- 3. Denken:** die gedankliche Beschäftigung (Lesen, Hören, Sehen) mit dem Medium, dem ich ein Thema anbiete?
- 4. Weiß nicht**

Nur eine Antwort möglich, bitte entscheiden!

Themen dieses Webinars

- **Schritt 1:** Herangehensweise an Themenangebote verbessern
- **Schritt 2:** Kontaktaufnahme und Selbstvorstellung verbessern
- **Schritt 3:** Themenvorstellung verbessern

Unendliche Weiten, fremde Zivilisationen



Schritt 1: Herangehensweise an Themenangebote verbessern

- Sich ein Bild machen
- Sich bewusst machen, wie wenig man als Freier über eine fremde Redaktion weiß
- Nicht sagen: „Das Thema passt doch super zu Ihrem Konzept!“
- Vorrecherche!

Die Lösung kommt immer durch
Interaktion und Improvisation...



... und durch Nachdenken!



Schritt 2: Kontaktaufnahme und Selbstvorstellung

- Mail oder Telefon?
- Sich auf den Punkt bringen: Elevator-Pitch
- Weitere Tipps

Mail oder Telefon?

- MCC: Mail-Call-Call
- CMC: Call-Mail-Call(-Call)



Sich auf den Punkt bringen: Elevator Pitch

Elevator Pitch = kurzer Text, der das eigene Angebot knapp, klar und attraktiv ausdrückt

Drei Grundfragen:

- Was will ich verkaufen? (Immer nur eine Sache!)
- An wen? (Mut zur kleinen Zielgruppe!)
- Was will ich erreichen? (Realistische Ziele!)

Beispiel für einen Elevator Pitch

Video

<http://www.youtube.com/watch?v=bah8djVZEOQ>

Suchbegriffe:

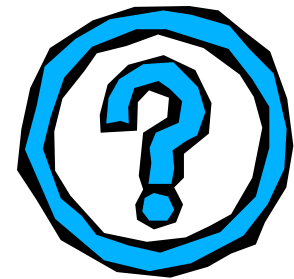
1. Platz für Nicolas Meyer beim Wettbewerb Elevator Pitch

Weitere Tipps zur Kontaktaufnahme und zur Selbstvorstellung

- Möglichst genau eine Person anmailen
- Vorher die Sekretärin anrufen: Wann an wen schicken?
- Auf eigene Website verweisen oder zusätzlich zur kurzen Selbstvorstellung im Mailtext noch ein PDF anhängen
- Nie den Bauchladen ausbreiten
- Non-Ego: Es geht nicht um mich!
- Slogan: „Ich Sorge dafür, dass...“, „Ich stehe dafür, dass...“, „Mein Geschäft ist...“, „Ich bin ein guter Partner für...“

Umfrage 2

Welche Art von Fragen hilft Ihnen dabei, mit dem Redakteur gut ins Gespräch zu kommen ?



Notieren Sie bitte Beispielfragen im Chat!

z.B.: „Wie kommt mein Vorschlag bei Ihnen an?“

Schritt 3: Exposé und Themenbesprechung

- Kurz und doch opulent: Tipps zur formalen und inhaltlichen Gestaltung von Exposés
- Weitere Tipps

Das Exposé: Tipps zur formalen Gestaltung

- Im Normalfall als Anhang mitsenden
(PDF oder Word, möglichst nicht OpenOffice)
- Bei gutem, stetigem Kontakt auch in die Mail integrieren
- Eigenes Logo oder Kennung einbauen
- Copyright-Vermerk (©Ralf Meier 2014)
- Reizstarke Überschrift, nachrichtliche Unterzeile
- Textgattung/Art des Beitrags nennen
- Geplante Länge nennen
- Bebilderung, Illustration, Grafik?

- Zeitpunkt nennen, bis wann die Rückmeldung kommen muss

Das Exposé: die eigentliche Themenvorstellung

- 0,2 bis 0,7 Din-A-4-Seiten (höchstens)
- Auf Spannung setzen, Reize und das Ungewöhnliche herausstreichen (110 Prozent zeigen)
- Trends behaupten, Entwicklungen aufzeigen, Problem und Lösung beschreiben
- Superlative! (das größte Unternehmen, die Pionierin)
- Überraschende Details - trotzdem sachlich, nicht reißerisch
- Die sechs W-Fragen (Wer, was, wann, wo, wie, warum?)
- Tenor oder These müssen überkommen

- Wichtige Gesprächspartner und Betroffene/Fallbeispiele nennen (letztere allerdings ohne Klarnamen)

EXPOSE

Überschrift

Unterzeile

Kurzer Einstieg: Detail/Fall/Szene

Fakten und These/Fragestellung,
Textgattung, geplante Länge

Wenige weitere Infos

Spannende Frage zum Schluss

Exposé

Abzocke mit der Biene Maja-Masche

Finanzprodukte für Kinder: Verbraucher tappen in die Vorsorge-Falle

Funktion Erster Absatz: Aufmerksamkeit erzielen.

„Kapitallebensversicherung für Kinder“ – so heißt ein Standardprodukt der Lebensversicherer. Die Nürnberger etwa wirbt: „Sie wissen schon jetzt, dass für die Versorgung Ihres Kindes im Alter die gesetzliche Rente nicht ausreichen wird, sorgen Sie deshalb jetzt schon mit dem ‚Biene Maja Schutzbrief‘ vor.“ Doch Produkte dieser Art halten kaum, was sie versprechen.

Kurze Erläuterung und Problematisierung: Was macht die Sache brisant

Bei den Produkten handelt es sich...

Was leistet der Beitrag? Wie gehen Sie vor? Wie lang? Welche Gattung

Das Nutzwertfeature von ca. 8000 bis 10000 Zeichen Länge schildert wie...

Evtl. Beispiel(e)

Ein oder zwei Beispiele, aber ohne Namen und Wohnort zu nennen.

Birgit M. (43) aus Südwestdeutschland...

Weitere Tipps zu Exposé und Themenbesprechung

- Die 1 ‘30 ‘ ‘-Regel
- Gespräch! Fragen stellen! Herauskriegern, was in der Redaktion gerade gewünscht ist
- Non-Ego: Es geht nicht um mich!
- Bestätigungsmail senden, mit allen Angaben und möglichst mit AGB
- Kontakte pflegen!

Viel Erfolg!

Dr. Christian Sauer

cs@christian-sauer.net

www.christian-sauer.net