



Name: **«Pitch deine Idee und setze dich für die Umsetzung ein!»**

Zielgruppe: Alle interessierten Mitarbeiter der Aduno Gruppe

Datum / Version: 02.08.2017 / Version 1.0

Absender: Innovation & Technology Management / Julia

Ausgangslage:

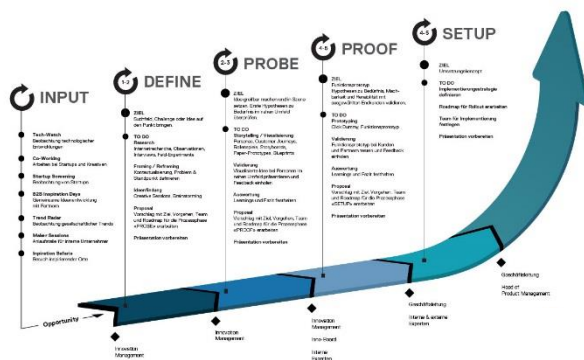
Eine Idee ist nur eine Idee, solange sie nicht umgesetzt wird. Aber sie kann wachsen. Dafür braucht es meistens weitere Personen, die daran mitarbeiten oder die Idee auf andere Art und Weise fördern. Hat eine Idee den richtigen Nährboden, kann sie wachsen? Um alle Leute mit «ins Boot» zu holen, muss die Idee begeistern können.

Ziele des Moduls

- Wie baue ich meinen Ideen-Pitch auf (1-Min.-Pitch)?
- Wie präsentiere ich mich?
- Wen brauche ich noch im Boot? Woher weiß ich das?
- Was präsentiere ich Stakeholdern oder Investoren?

Einsatz im Aduno Innovations Prozess

Setup / Probe / Proof / Input / Define



Erzähle eine Geschichte und begeistere deine Zuhörer!

Wie baue ich meinen Ideen-Pitch auf (1 min-Pitch)?

Einleitung - am besten mit Witz oder Provokation, Vorstellung des Redners.

Erklärung der Idee - am besten mit Zahlen. 1 xy 2 kx 3 qu.

Schluss - mit dem Namen der Firma und Vorstellung eurer Tätigkeiten.

Bedanken für die Aufmerksamkeit.

Das wird auch oft Elevator Pitch genannt. Der Pitch, der so schnell geht, dass man ihn theoretisch im Aufzug halten könnte.

Wie präsentiere ich mich?

Offen, fröhlich, themensicher und offen für neue Informationen.

Feedback ist ein Geschenk, das man höflich annehmen sollte.

Was man danach damit macht, kann jeder selbst entscheiden.

Aufgabe A

Überlege dir eine 30 Sek. lange Geschichte, die du im Aufzug jemanden erzählst. Thema egal.

Aufgabe B

Filme dich selber 60 Sek. Erkläre einem 8-Jährigen Kind, was du gerade für ein Projekt bearbeitest und warum das so cool ist.

Aufgabe C

Erstelle eine Wunsch-Road Map. Wenn ich doch nur xyz hätte, dann würde mein Projekt durch die Decke gehen. Und zwar genau so. Wen braucht es? Was braucht es?

Warum Aufgabe A

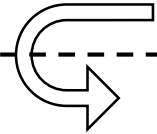
Erlebe, wie lang/kurz 30 Sek. sind. Wie kann ich sie unterteilen? Wie fühlt sich das an, jemandem einfach etwas zu erzählen? Wie reagiert der andere?

Warum Aufgabe B

Wie fängst du an? Wo ist der Aufhänger? Was versteht ein Externer? Was muss er von dem Thema wissen? Was könnte eine Metapher sein? Wie finde ich mich selber? Würde ich mir selber zuhören?

Warum Aufgabe C

Fast immer hilft es, sich genau zu überlegen was man braucht, um Erfolg zu haben. Eine Road Map ist ein gutes Dokument um die Schritte zu sortieren. Was kommt wann und wer muss bis dahin mit im Boot sein? Es hilft die Bereiche in Now / Then / Later zu unterteilen.



Intranet

<https://intranet/pages/viewpage.action?pagelid=96999387>

Wer hat das Modul schon angewandt?

<https://intranet/pages/viewpage.action?pagelid=99189448>

Wer kann mir weiterhelfen in der Aduno Gruppe?

Isabella Gyr

Wer sich aus der Aduno Gruppe sicher in diesem Thema fühlt darf mir gerne seinen Namen sagen und ich ergänze ihn hier. Danke

Wer kann mir weiterhelfen außerhalb der Aduno Gruppe?

- Innoveto
<http://www.innoveto.com/>

Wen brauche ich noch im Boot? Woher weiß ich das?

Eine Stakeholder Map oder Empathy Map helfen herauszufinden, wer wichtig ist.

Ebenso kann eine Road Map helfen herauszufinden, wo das Team hin möchte

(Now / Then / Later).

So weiß man, welche Partner man im Boot haben muss, um die Ziele zu erreichen.

Was präsentiere ich Stakeholdern, Investoren oder internen Förderern?

Stakeholdern präsentiert man, wie das Tool oder die Dienstleistung ihm oder ihr helfen könnte, seine oder ihre Ziele zu erreichen und selbst (oder mit der Firma, in der die Person arbeitet) voranzukommen.

Investoren möchten Geld machen oder ihr Image aufbauen, beziehungsweise ihr Image verändern.

Hier ist es wichtig zu präsentieren, was sie verdienen könnten und auch zu zeigen, welchen Mehrwert sie durch die Partnerschaft bekommen könnten.

Für die Förderer ist es wichtig, dass die Zusammenarbeit nicht nur ihre Zeit oder Budget frisst, sondern auch den Förderern etwas Gutes tut.