

**Pitch** your idea  
**Inspire** people  
**Build** your dream

Alexander Eckardt | Mentor für Wirkmächtigkeit  
[www.alexandereckardt.de](http://www.alexandereckardt.de)



# Beispiele

Situation	Frage im Kopf des Publikums	Passende Struktur
Werte-getriebener Kontext	Warum sollte mich das interessieren?	Golden Circle
emotionaler Verkauf	Was hat das mit mir zu tun?	Hero's Journey
rationale Entscheidung (ggf. unter Zeitdruck)	Lohnt sich das? Beweise es.	WHAC

# Golden Circle

**Struktur:** Why → How → What

**Wirksamkeit:**

- Wenn du Sinn und Haltung transportieren willst
- Bei Investoren mit Wertefokus, bei Kunden, die “warum du?” fragen
- Wenn dein Unterschied nicht im Produkt liegt, sondern in der Überzeugung

*“Menschen kaufen nicht was du tust. Sie kaufen, warum du es tust.”*



Think Different

Apple (1997)



# Golden Circle

**Why:** “In allem, was wir tun, glauben wir daran, den Status quo herauszufordern. Wir glauben daran, anders zu denken.”

**How:** “Wir tun das, indem wir unsere Produkte wunderschön designen, einfach zu bedienen und benutzerfreundlich machen.”

**What:** “Wir stellen zufällig großartige Computer her. Willst du einen kaufen?”



# Hero's Journey

**Struktur:** Held (Kunde) hat Problem → trifft Mentor (du/dein Produkt) → bekommt Werkzeug → besteht Prüfung → transformiert sich

## Wirksamkeit:

- Bei emotionalen Kunden- und Investoren-Pitches
- Wenn du eine Transformation verkaufst (nicht nur ein Feature)
- Wenn du dich in einem gesättigten Markt differenzieren musst

*“Wenn du der Held deiner Geschichte bist, verkaufst du nichts. Mach den Kunden zum Held – dann kaufen sie.”*



Just Do It

Nike (2018)



# Hero's Journey

**Held:** Der Zuschauer / Sportler mit einem Traum, der zu groß erscheint

**Herausforderung:** “Believe in something. Even if it means sacrificing everything.”

**Mentor:** Nike (nicht als Retter, sondern als Ermöglicher – “Just do it” ist ein Aufruf, nicht ein Versprechen)

**Werkzeug:** Die Schuhe / Ausrüstung sind fast Nebensache – sie sind das Symbol der Entscheidung

**Transformation:** Der Zuschauer wird zum Menschen, der handelt statt zögert



# WHAC

**Struktur:** What is it? → How does it work? →  
Are you sure? → Can you do it?

## **Wirksamkeit:**

- Bei zeitkritischen Situationen (Investoren-Pitch, Jury, Elevator)
- Wenn Entscheidungen schnell fallen müssen
- Wenn dein Publikum kognitiv geladen ist (Zahlen, Beweise)

*“Du hast 3 Minuten. Danach hören sie zu – oder haben schon entschieden.”*



The Dollar Shave Club

DSC (2012)



# WHAC

**What:** *“Wir sind DollarShaveClub.com. Wir liefern hochwertige Rasierklingen für einen Dollar pro Monat direkt zu dir nach Hause.”*

→ Sofort klar: WAS ist es?

**How:** *“Du gehst auf die Website. Wir schicken dir jeden Monat Klingen. Du hörst auf, überteuerte Klingen im Supermarkt zu kaufen, die du eh die Hälfte der Zeit vergisst.”*

→ Sofort klar: WIE funktioniert es?

**Are you sure?:** *“Unsere Klingen sind großartig. So großartig, dass ein Baby damit rasieren könnte. Sind sie so gut wie eine 4-Dollar-Marke? Nein. Sie sind besser.”*

→ Beweis + Provokation gegen die Konkurrenz

**Can you do it?:** *“Stopp deine Zeit mit alten Klingen zu verschwenden. DollarShaveClub.com.”*

→ Klarer CTA, umsetzbar



**DOLLARSHAVECLUB.COM**

SHAVE TIME. SHAVE MONEY.

DOLLAR  
SHAVE  
CLUB

# Angebot für Gründer

In diesem Pitch-Mentoring begleite ich dich dabei, deinen Auftritt klar, präsent und wirkungsvoll zu gestalten.

Nicht nur inhaltlich – sondern auch in deiner Wirkung, deiner Präsenz und deiner Verbindung zur Zielgruppe.

## Das erwartet dich

- ✓ Strategische Planung deines Pitches
- ✓ Videoanalyse & persönliches Feedback
- ✓ Reflexion deines realen Auftritts
- ✓ persönliche Begleitung via Messenger

## Umfang

3 intensive Sessions inklusive persönlicher Begleitung

## Für wen?

Für Gründer, Selbständige und Menschen mit Ideen, die andere nicht nur informieren, sondern wirklich bewegen möchten.



Buche Dein  
kostenfreies  
Erstgespräch

