

## Kennst Du diese Frage?

*„Und was machst Du so beruflich?“*

Ja, was denn eigentlich?



**Setz' Dich in  
Szene, sonst tut's  
keiner!**

## Dein bester Elevator Pitch

Hier kommen nun einige Fragen, die Dir Klarheit bringen:

1. Wer ist Deine Zielgruppe?

---

2. Welchen Nutzen stiftest Du bei Deinem/r KundIn?

---

3. Was macht Dich unverkennbar?

---

4. Was macht Dir am meisten Spaß an Deinem Job?

---

5. Deine drei wichtigsten Aussagen in Deinem Job?

---

---

---

6. Warum machst Du Deinen Job?

---

7. Eine witzige Umschreibung, ein prägnanter Begriff, die Dich und Deinen Job charakterisieren (ähnlich wie „Geschäftsmama“)?

---

Aus diesen Antworten forme einen markanten Satz!

*„Ich unterstütze...“, „Ich Sorge dafür, dass...“, „Ich kümmere mich darum, dass...“*

Viel Erfolg bei der Beantwortung dieser Fragen und beim Formulieren Deines Elevator Pitch! Nimm Dir Zeit, schau immer wieder drüber, Du wirst sehen, Dein Elevator Pitch entwickelt sich so wie sich Dein Business entwickelt.

Alles Liebe und – wir schaukeln die Kinder gemeinsam ;-),

Deine Elisabeth

### **ELISABETH KOLLMANN-JECKEL**

arbeitet als systemischer Coach und Trainerin für Stress- und Zeitmanagement, Burn-Out-Prophylaxe und Kommunikation.

Sie ist Gründerin von [www.geschaeftsmama.com](http://www.geschaeftsmama.com) und coacht, vernetzt und unterstützt Mütter in ihrem Business.

Elisabeth Kollmann-Jeckel ist selbst Mutter von zwei Lieblingskindern und lebt mit ihrer Familie in Wien.

