

„Tür zu, Kamera ab!“

Elevator Clips: Kundenakquise im Fahrstuhl

„So habe ich noch nie Werbung gemacht!“ Mit einem Radschlag fliegt Existenzgründerin Ann Kuper in den Fahrstuhl. Die Tür schließt sich, die Kamera läuft. Nur 30 Sekunden dauert die Fahrt vom Erdgeschoss bis in die 3. Etage zur .garage dortmund im Stiftsforum Hörde.

Kostbare Zeit. Ann Kuper ist Fitness Personal Trainerin und wirbt vor der Filmkamera für sich und ihre Dienstleistung.

Sie ist eine von 18 Existenzgründern der .garage dortmund, die im Fahrstuhl ihren ersten Werbefilm fürs Internet drehen. Auf diese schwierige Aufgabe wurden sie in einem Workshop von Kommunikationstrainer Jörg Frehmann vorbereitet. Die Gründer stehen vor der Herausforderung, sich und ihre Geschäftsidee in einer halben Minute so zu präsentieren, dass sie das Interesse möglicher Kunden wecken. Auch Kirsten Oestreich bietet in ei-



Kirsten Oestreich bietet eine besondere Form Steeldrums an.

nem solchen Elevator-Clip mit der Caisa eine besondere Form von Steeldrums an. Das Filmteam „cut.a.pull.t“ findet in dem zwei qm großen Fahrstuhl gerade genug Platz, seine professionelle Kamera darin aufzubauen. Draußen warten bereits die aufgeregten Gründer. Verhaltenscoach Thomas Hicking gibt letzte Tipps für den perfekten Auftritt: „Locker bleiben und auf das Wesentliche konzentrieren!“. Diese spannende

und außergewöhnliche Art der Kundenakquise entstand in den 70ern in den USA. Karriereorientierte Mitarbeiter passten ihre Chefs im Aufzug ab, um sie während der Fahrtzeit von ihrem Anliegen zu überzeugen. Unter dem Namen „Elevator Pitch“ (Fahrstuhlvortrag) ist diese Form des gezielten Verkaufsgesprächs ein Bestandteil der Businessstrainings geworden.

» www.elevatorclip.de
» www.garagedortmund.de