



## Checkliste: Die wichtigsten sechs Fragen beim Pitch

### How to Pitch: Insights von Eugenia Lagemann (GF fischerAppelt, relations)

„Wenn ich etwas in meinem Beruf gelernt habe, dann dass jeder Pitch eine eigene Herausforderung ist. Besonders wichtig ist dabei besonders, dass die Zieldefinition stimmt und eine gute Struktur zwischen Team und Verantwortlichkeiten besteht. Denn dann ist erst eine fundierte Situationsanalyse, eine smarte Strategie und eine Idee, die das Problem löst, möglich.“

Für die Herangehensweise an einen Pitch empfiehlt Eugenia Lagemann folgende sechs Schritte:

1. Aufhängung im Unternehmen klären – wer ist im Lead?
2. Für Zieldefinition Zeit nehmen und so konkret wie möglich skizzieren – was können KPIs sein?
3. Das Problem benennen – was soll gelöst werden? Wo liegt der Hase im Pfeffer?
4. Wer ist die Zielgruppe – gibt es Daten die Agenturen nutzen können? Jeder Insight zählt.
5. Welches Budget steht zur Verfügung? Gibt es ein maximales Budget? „Von nix kommt nix.“
6. Was sind externe Best Practices, die intern anerkannt sind? Was ist DAS Ding, das übertroffen werden soll?