

Für

For

Wer ist der Zielnutzer? Who is the target user?

der/die

who

Was ist sein Bedürfnis / Bedarf (mit Verb ausdrücken)? What is her need (Phrase with verb)?

ist

Name der Lösung? Catchy title of solution?

ein/e

is a

Welche Kategorie? Which category?

der/die

that

Was ist der Hauptnutzen (mit Verb ausdrücken)? What is the main benefit (Phrase with verb)?

Anders als

Unlike

Was ist die relevanteste Alternative? What is the most relevant alternative?

bieten wir

we provide

Welches Alleinstellungsmerkmal bietet die Lösung? What unique selling proposition does the solution provide?



Elevator Pitch

Für

(unsere Persona) Max

Wer ist der Zielnutzer?

~~der/die~~ schnell wieder fit sein möchte

Was ist sein Bedürfnis / Bedarf (mit Verb ausdrücken)

ist

Megafit

Projekttitel der Lösung?

ein/e

Mobile App

Welche Kategorie?

~~der/die~~ ihn Schritt für Schritt durchs Training führt.

Was ist der Hauptnutzen (mit Verb ausdrücken)?

Anders als

andere Fitness - Apps

Was ist die wichtigste Alternative?

bieten wir

für Körper
kurze + einfache Übungen UND Seele.

Welches Alleinstellungsmerkmal bietet die Lösung?

Quelle: Geoffrey Moore „Crossing the Chasm“

Beispiele

