



Unsere beste Idee ermitteln

In Phase 2 stand die Entwicklung vieler verschiedener Ideen im Fokus. Diese Ideen sollen in Modul 7 gegeneinander abgewogen werden, sodass am Ende die Idee übrigbleibt, in der von der Mehrheit der Beteiligten das größte Potenzial gesehen wird. Die Schüler:innen lernen in diesem Modul eine Möglichkeit kennen, Entscheidungsprozesse zu strukturieren und die eigenen Ideen überzeugend zu präsentieren.

Ablauf

1 ELEVATOR-PITCH ENTWICKELN

Was ist ein Elevator-Pitch?¹

Als Elevator-Pitch bezeichnet man eine Kurzpräsentation von maximal 90 Sekunden Dauer. Die Idee dahinter – und letztlich auch der Grund für die Namensgebung – ist, dass man eine Person während einer gemeinsamen Aufzugsfahrt für das eigene Anliegen bzw. Konzept gewinnt. Ein Elevator-Pitch sollte immer nach dem AIDA-Prinzip aufgebaut sein. Dieses beschreibt die Schritte, die nötig sind, um das Interesse der zuhörenden Person zu wecken und sie dazu zu bewegen, weiter über die Idee nachzudenken oder sogar aktiv zu werden.

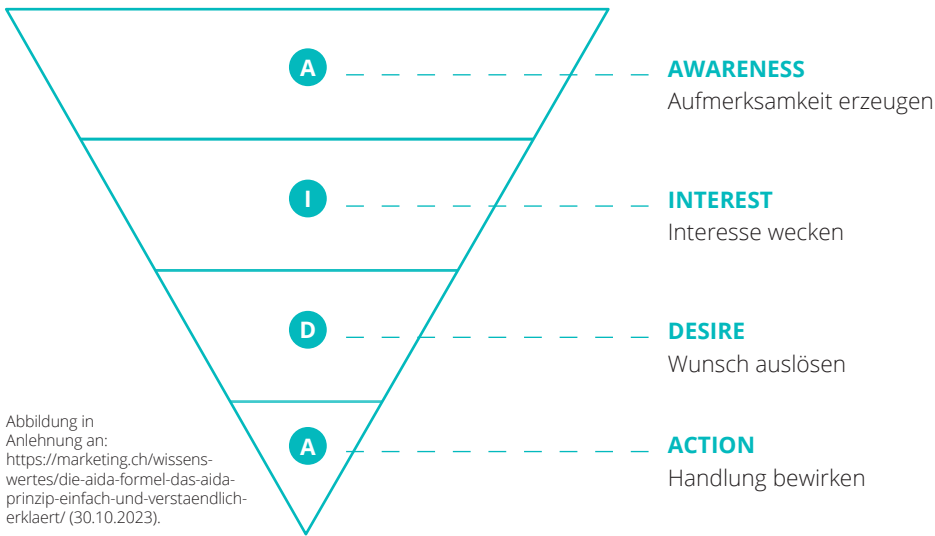


Abbildung in Anlehnung an: <https://marketing.ch/wissenswertes/die-aida-formel-das-aida-prinzip-einfach-und-verstaendlich-erklart/> (30.10.2023).

- A** Mit originellem Einstieg neugierig machen auf das, was kommt. Idealerweise mit Bezug zur Idee.
- I** Einen zentralen Aspekt oder Vorteil der Idee so inszenieren, dass sich die zuhörende Person persönlich abgeholt fühlt.
- D** Die Idee – zum Beispiel mittels Emotionalisierung – so schmackhaft machen, dass die zuhörende Person sie unbedingt realisiert haben will.
- A** Die zuhörende Person zum Aktivwerden auffordern, um sie als Mitstreiter:in für die Realisierung der Idee zu gewinnen.



ZIELGRUPPE
ab Klasse 9



ZEITRAHMEN
90 min



SOZIALFORM
Gruppenarbeit



¹ In Anlehnung an: Crosby, P.B. (1981): The Art of Getting Your Own Sweet Way. USA.

Beim Elevator-Pitch kommt es darauf an, die AIDA-Schritte in kurzer Zeit umzusetzen und die wichtigsten Informationen klar und prägnant zu vermitteln. Es ist wichtig, die zuhörende Person von Anfang an zu fesseln, ihr Interesse zu wecken und ihr einen Grund zu geben, sich weiter mit der Idee auseinanderzusetzen. Der Pitch sollte außerdem emotional ansprechend sein und bei der zuhörenden Person das Verlangen wecken, mehr über die Idee erfahren oder sogar daran teilnehmen zu wollen. Am Ende sollte eine klare Handlungsaufforderung an die zuhörende Person stehen.

2 DURCHFÜHRUNG ELEVATOR-PITCH MITHILFE DES TURNIERBAUM-SYSTEMS

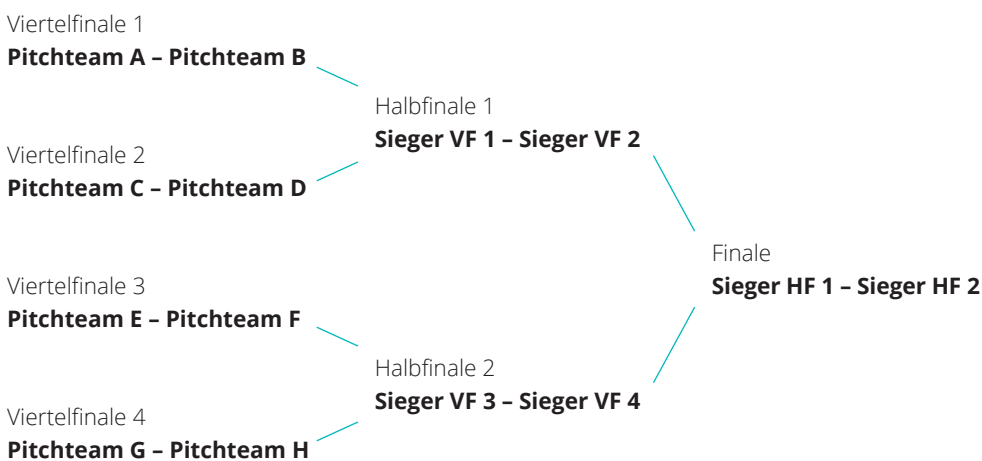
Arbeitsauftrag für die Schüler:innen

Bereitet für eure Idee einen Elevator-Pitch vor. Präsentiert eure innovative Idee dabei in maximal 90 Sekunden so, dass sie eure Mitschüler:innen mehr überzeugt als die der Gegenparteien. Die Gewinneridee wird nach dem Turnierbaum-Prinzip ermittelt.

Wie funktioniert das Turnierbaum-Prinzip?

Im K.-o.-System treten immer jeweils zwei Pitchteams gegeneinander an. Die Paarungen (und gegebenenfalls Freilose) der ersten Runde werden ausgelost. Die Mitschüler:innen, die nicht am jeweils stattfindenden Duell beteiligt sind, bilden die Jury und entscheiden per Abstimmung darüber, welche Idee überzeugender ist und in die nächste Runde einzieht. Am Ende stehen sich zwei Pitchteams mit ihren Ideen im Finale gegenüber, um die Gewinneridee zu ermitteln.

Exemplarischer Turnierbaum



ZIELGRUPPE
ab Klasse 9



ZEITRAHMEN
90 min



SOZIALFORM
Gruppenarbeit