

In 60 Sekunden andocken – Klarheit schafft Vertrauen, Gefühl schafft Verbindung.

Teil 1: Das Pitch-Canvas

Nutzen Sie dieses Template, um Ihre Pitches für verschiedene Stakeholder vorzubereiten.

- **Meine Stakeholder:in:** (Wer ist mein Gegenüber? Z.B. Bürgermeister:in, Unternehmen, potenziell Engagierte:r)
 -
- **Know – Was soll die Person wissen?** (Die eine, wichtigste Information)
 -
- **Feel – Was soll die Person fühlen?** (Z.B. inspiriert, sicher, neugierig, verstanden)
 -
- **Do – Was soll die Person idealerweise tun?** (Der konkrete nächste Schritt)
 -
- **Mein Hook:** (Der erste, aufmerksamkeitsstarke Satz, siehe Spickzettel)
 -
- **Mein Kernsatz:** (Was wir tun & warum das wichtig ist)
 -
- **Meine Einladung / CTA (Call to Action):**
 -
- **Meine Brücken-Frage / Story Link:** (Der Übergang zum Dialog)
 -

Teil 2: Spickzettel – 6 wirkungsvolle Hook-Typen

1. **Frage-Hook:** „Wer hilft eigentlich, wenn jemand helfen will – aber nicht weiß, wo er anfangen soll?“
2. **Fakten/Realitäts-Hook:** „Wir erleben immer häufiger: Menschen wollen sich engagieren – aber finden keinen passenden Einstieg.“
3. **Kontrast-Hook:** „Ehrenamt ist überall – und trotzdem bleibt es für viele unsichtbar.“
4. **Unerwartet-Hook:** „Unser Job ist nicht, Freiwillige zu finden – sondern Engagement möglich zu machen.“
5. **Relatable/„Sie-Perspektive“:** „Vielleicht kennen Sie das: Jemand ruft an und sagt ‚Ich will was tun – aber nicht langfristig. Geht das?‘“
6. **Mini-Szene (Story-Hook):** „Neulich stand eine Person vor uns und sagte: ‚Ich hab zwei Stunden pro Woche – aber ich will, dass es sinnvoll ist.‘“

Teil 3: Drei Beispiel-Pitches aus der Praxis

1. Pitch für die Bürgermeisterin (fokussiert auf kommunalen Mehrwert)

> "(Frage-Hook) Frau Bürgermeisterin, was passiert mit einer Kommune, wenn Engagement da ist, aber niemand es bündelt? (Kernsatz) Als Freiwilligenagentur sind wir die zentrale Drehscheibe, die engagierte Bürger:innen mit den Vereinen und Initiativen zusammenbringt, die unsere Stadt so lebendig machen. Wir sorgen dafür, dass gute Ideen nicht verpuffen. (Einladung/CTA) Gerne würde ich Ihnen in 15 Minuten einmal zeigen, wie wir mit unserem neuen Projekt ‚Engagement-Lotsen‘ ganz konkret das Problem der Vereinsamung im Stadtteil XY angehen. Wäre es für Sie abwegig, dafür nächste Woche einen Termin zu finden?"

2. Pitch für ein lokales Unternehmen (fokussiert auf soziale Strategie & CSR)

> "(Unerwartet-Hook) Unser Job ist nicht, Freiwillige zu finden, sondern Engagement für alle Seiten wirksam zu machen. (Kernsatz) Wir helfen Unternehmen wie Ihrem, überzeugende und passende Engagement-Möglichkeiten für Ihre Mitarbeitenden zu finden – von einmaligen Aktionstagen bis zu langfristigen Patenschaften. Das stärkt nicht nur die Gemeinschaft, sondern auch Ihre Position als attraktiver Arbeitgeber. (Einladung/CTA) Haben Sie das Gefühl, dass Sie das soziale Potenzial Ihrer Mitarbeitenden bereits voll ausschöpfen? Ich bin sicher, wir haben da ein oder zwei Formate, die perfekt zu Ihrer Strategie passen könnten."

3. Pitch für eine potenzielle Engagierte (fokussiert auf Sinn & Machbarkeit)

> "(Relatable-Hook) Vielleicht kennen Sie das: Sie würden sich gern engagieren, aber fragen sich, ob das in Ihren vollen Alltag passt? (Kernsatz) Genau dafür sind wir da. Wir sind eine Art Partnervermittlung für sinnvolles Engagement. Wir hören Ihnen zu und finden gemeinsam eine Aufgabe, die zu Ihrer Zeit, Ihren Talenten und Ihren Wünschen passt – unverbindlich und kostenlos. (Einladung/CTA) Wären Sie komplett dagegen, wenn ich Ihnen in fünf Minuten einmal zeige, wie Engagement auch mit nur zwei Stunden pro Woche einen echten Unterschied machen kann?"