

Lemonade Stand Challenge B1

Ich kann verkaufen.

Core Entrepreneurial Education



Verkaufen können



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Bundesministerium
Bildung, Wissenschaft
und Forschung



KIRCHLICHE
PÄDAGOGISCHE
HOCHSCHULE
WIEN/KREMS



Zusammenhang

Begeistere für Deine Ideen

mit der Storytelling Challenge B1
Teil 1 und Teil 2



für die Lemonade Stand Challenge B1



Beispiel: Elevator Pitch und Überzeugungspräsentation

www.youtube.com

z. B. creative pitch virgin hotels
(<https://www.youtube.com/watch?v=EQIvwVQwLKI>)

LET'S

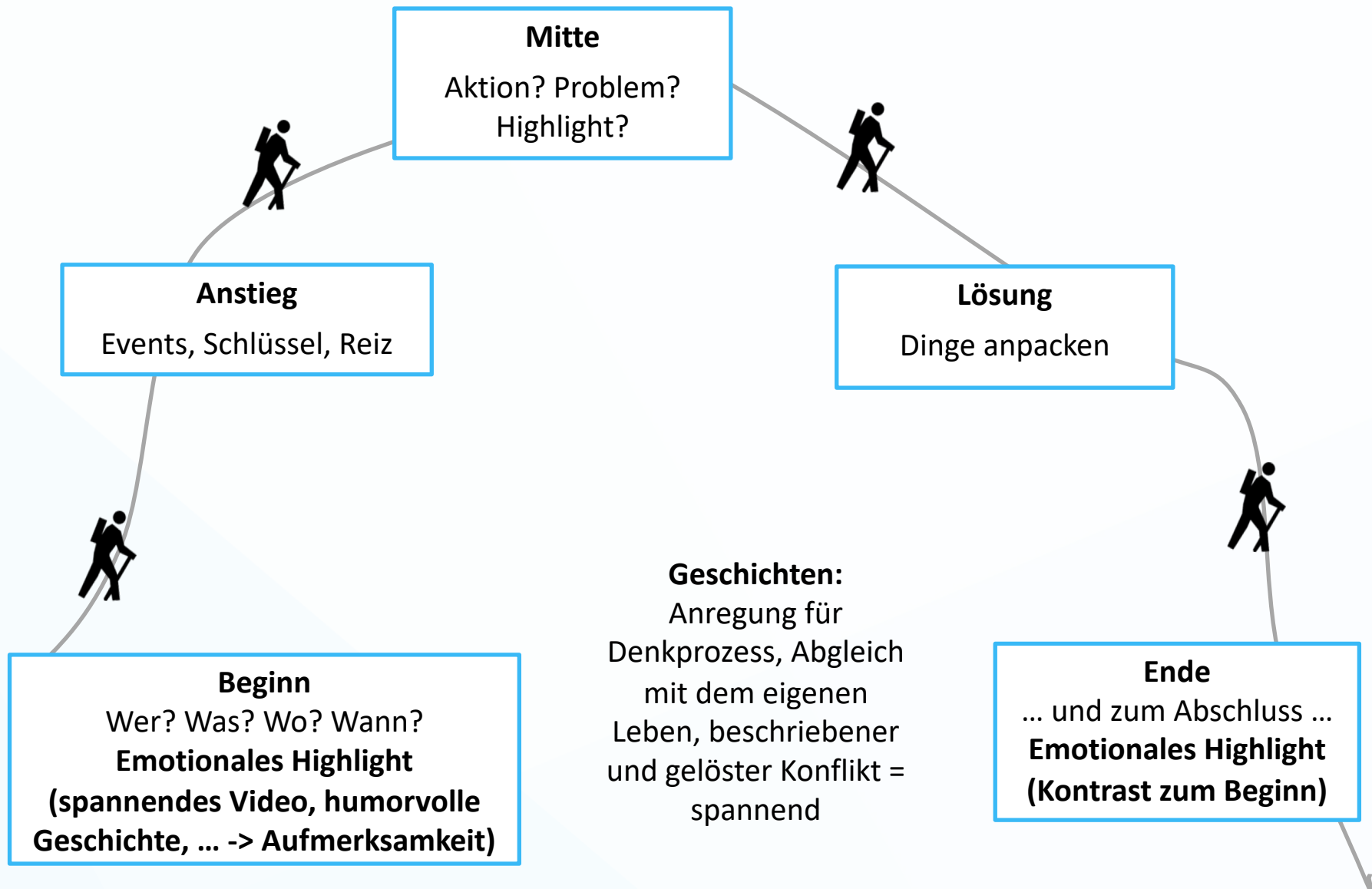


Inhalt: Bewertung der Elevator Pitch (Storytelling 2, Schüler/innenmaterial, Arbeitsblatt 4)

- Unternehmen, Produkt, Service, Name, Logo und Slogan
- Produktbeschreibung
- USP
- Marketing-Strategie: 4 Ps
(Product, Price, Place, Promotion)
- Zielgruppe
- Marktpotenzial
- Zusätzliche Informationen
- **Präsentationstechnik und Materialien**
- Zeitmanagement

Aufbau: The Storytelling Mountain

(Storytelling 1, Arbeitsblatt 3)



Präsentationstechnik und Materialien

