

Elevator Pitch

De elevator pitch is een betoog van ongeveer zestig seconden waarin jij jezelf voorstelt.

DE BELANGRIJKSTE PUNTEN DIE AAN BOD KOMEN IN JE KORTE PITCH ZIJN:

WIE BEN JIJ

WAT IS JE ROL

WAARVOOR KAN DE KLANT BIJ JOU TERECHT

Elevator Pitch

NOTEER HIER JOUW UNIEKE ELEVATOR PITCH

HEB JE NOG WAT MOEITE?

WIJ GEVEN JE GRAAG NOG WAT EXTRA INSPIRATIE MEE.

TIPS

- Begin met een **"ijsbreker"** om interesse te wekken
- Vertel niet te veel, maar zeker ook niet te weinig
- Gebruik gewone taal. **Vermijd vakjargon en afkortingen:** dit is zelfs voor mogelijke klanten niet altijd even begrijpelijk en kan daardoor afschrikken
- Vertel je verhaal met **zekerheid**: vermijd woorden als "misschien", "eventueel" of "wellicht"
- Wees altijd beleefd.
- Maak je zinnen niet te lang, en **haal op tijd adem**
- **Probeer (positief) op te vallen**, dan blijft je verhaal langer hangen
- Bereid je pitch goed voor, maar dring hem niet op, en lees hem niet voor vanaf een briefje. Zorg ervoor dat je **enthousiast en sprankelend** overkomt, alsof je je verhaal nu voor het eerst vertelt.
- Spits je pitch toe op de situatie. Heb je ontdekt dat je toehoorder(s) geïnteresseerd zijn in een van je specialiteiten, wijdt je dan niet teveel uit over de andere talenten die je beheerst, behalve als dat er toe doet.
- **Wees eerlijk!** Spiegel mensen geen dingen voor die je achteraf niet kunt bieden.
- Als het gaat om een een-op-een verhaal, sluit je pitch dan af met het vragen naar het verhaal van de ander. Zo toon je aan dat het je niet enkel gaat om jezelf te verkopen, maar dat je ook **interesse hebt in je gesprekspartner**.

Elevator Pitch



TIPS

Niet vergeten!

Denk bij het houden van je pitch aan de volgende punten:

- Wat heeft de luisteraar aan jouw pitch? Houd je rekening met je publiek?
- Wat is je product of dienst? Wijd dus niet teveel uit over nevenzaken.
- Waarmee kun jij de ander helpen? Welke doelgroep bedienen je? Wat levert het hem op?
- Voor wie heb je met succes gewerkt? Alleen zinnig als je (voor je toehoorders) bekende namen kunt noemen.
- Op welke punten onderscheid je je van je concurrenten? Waar ligt jouw meerwaarde?

Als je wil oefenen met het opzetten van een pitch kun je gebruik maken van het stappenplan hieronder of de website <http://www.marketingguidd.nl/pitch>. Hiermee schrijf je, aan de hand van een aantal gerichte vragen een lopend verhaal, dat achteraf nog aan te passen is.

Stappenplan voor het maken van een pitch

- 1. Mijn naam is..... (algemeen)**
- 2. Mijn bedrijf heet.... (algemeen)**
- 3. Mijn bedrijf houdt zich bezig met (bedrijf)**
- 4. Mijn bedrijf richt zich op.... (klant)**
- 5. Klanten bevinden zich in.... (klant)**
- 6. Mijn bedrijf zorgt er voor dat.... (waarde)**
- 7. Deze voordelen halen we door.... (waarde)**
- 8. Mijn bedrijf is anders, omdat.... (onderscheid)**
- 9. Kort gezegd is mijn bedrijf.... (samenvatting)**