

Het stappenplan voor jouw authentieke pitch

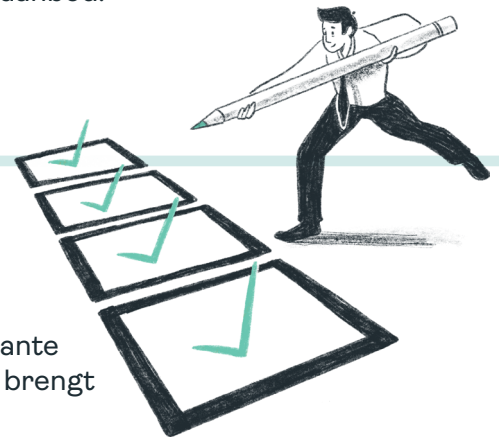
Pitch Perfect- Zelfzeker in 60 seconden

1 What's in it for them?

Neem er een blad bij en teken een cirkel. Schrijf in die cirkel alles wat jij denkt dat je publiek te weten wil komen over jou en je zaak. Wat is relevant voor hen? Met welke vragen zitten zij? Wat kan jij doen voor hen? Hoe maak je hen het leven makkelijker? ...

2 What's in it for me?

Teken een tweede cirkel en schrijf daar alles in wat jij wil vertellen over jezelf en je zaak of je aanbod.



3 Focus op de overlap

De focus van je pitch zit 'm in de overlap tussen beide cirkels. Daarmee houd je de aandacht van je luisteraar erbij, spreek je over relevante zaken én hou je rekening met je publiek. Dat creëert meer verbinding en brengt je sneller naar een dialoog.

4 KISS - Keep it Short & Simple

"If something can't be explained off the back of an envelope, it's rubbish" - Richard Branson

Beperk het jargon, hou je aan de essentie.

5 Make it stick

Anekdoten, voorbeelden en sprekende adjectieven helpen om je pitch het gewenste effect te bezorgen bij de luisteraar. Sell the sizzle, not the steak

6 Oefen hardop

Woorden op papier zien er vaak goed uit, maar eens ze van je lippen rollen, komen ze al eens anders over. Oefen daarom je pitch hardop en beeld je hierbij in dat je 'm vertelt (en niet: 'opzegt') aan je favoriete, ideale, meest fantastische klant.

7 Call to action

De bedoeling van een pitch is dat je gesprekspartner méér wil te weten komen, dat het resulteert in een koffie, lunch of businessmeeting. Denk dus eens na over een krachtige slotzin, iets dat mag blijven nazinderen. Hoe zorg je ervoor dat je gesprekspartner zegt: Da's boeiend, vertel me daar eens meer over!

Je pitch nog verder versterken?