



PITCH ACADEMY PITCH TIPS

Bij de Pitch Academy omschrijven we pitchen als het vermogen om jezelf, je ideeën en/of je bedrijf kort en krachtig over te brengen. Jij probeert de ander binnen een korte tijd nieuwsgierig te maken om meer te weten te komen over wat je zojuist hebt verteld. Het doel is dus niet om volledig te zijn of een verkoop te realiseren, maar om juist die dingen te vertellen die de luisteraar triggeren om vragen te gaan stellen!

ONZE TOP TIEN AAN TIPS

Tip 1: Gebruik ik een container?

Als je zelf naar een pitch luistert en je hebt na 1 minuut nog steeds geen flauw idee waar de ander het over heeft, dan is de kans groot dat hij/zij jargon, afkortingen of containerbegrippen (zoals kwaliteit en service) heeft gebruikt. Onderstaand voorbeeld geeft dit (in overdreven vorm) goed weer. Doe dit dus vooral niet!

“Wij bezitten een high performance framework waarmee we ICT-infrastructuren beheersbaar maken. Onze data-layering brengt sublieme kwaliteit tussen netwerken en onze consultants hebben een echte no-nonsense mentaliteit”.

Tip 2: Zou iemand anders deze pitch ook kunnen geven?

Als het antwoord op deze vraag “ja” is, dan is je verhaal waarschijnlijk niet persoonlijk genoeg of heb je het onderscheidend vermogen niet optimaal weergegeven.

Tip 3: Kun je jouw pitch navertellen?

Je doel is om onthouden te worden en dat anderen je pitch makkelijk kunnen navertellen. Probeer dit eens uit met vrienden of familie. Herinneren zij zich de juiste elementen uit je pitch? Zo nee, vraag hem waar dit aan ligt. Wanneer het bij je naasten is gelukt, dan kun je aan mensen die iets verder van je af staan hetzelfde vragen. Zo blijft je je pitch aanscherpen.



Tip 4: Wat zijn eventuele tegenwerpingen?

Op ieder product, dienst of persoon zou je op- of aanmerkingen kunnen hebben. In deze video zijn ze hier briljant mee omgegaan. Je eerste gedachte bij scheermesjes van 1 dollar is: “Dat kan nooit goed zijn”. Als je van tevoren over eventuele tegenwerpingen nadenkt en deze (subtiel) in je pitch verwerkt, vergroot je je overtuigingskracht.

Tip 5: Maak je pitch uniek

Zou iemand anders deze pitch ook kunnen geven? Als het antwoord op deze vraag “ja” is, dan is je verhaal waarschijnlijk niet persoonlijk genoeg of heb je het onderscheidend vermogen niet optimaal weergegeven.

Tip 6: Wat zijn je merkwaarden?

In de video uit tip vijf wordt heel duidelijk een jong, recalcitrant en humoristisch beeld geschepd. Denk van tevoren na wat jij uitstraalt en welke (merk)waarden jij over wilt brengen. Verwerk dit in de inhoud, je manier van spreken en/of de eventuele sheets.

Tip 7: Gebruik een krachtige opening

Een eerste indruk kun je maar één keer maken. Plus, je hebt aan het begin van je pitch natuurlijkerwijs de meeste aandacht. Een krachtige opening van je pitch is dus van ongekend belang. De kunst is om de aandacht van je luisteraars direct goed te pakken én deze gedurende langere tijd vast te houden. Uiteraard kun je starten met je naam maar koppel de rest van je opening vervolgens aan de “What’s in it for me?” van uw doelgroep.

Enkele manieren waarop je dit kunt doen zijn:

- Gebruik een indrukwekkend feit of cijfer
- Stel een vraag
- Deel een inspirerende visie
- Zet storytelling in



Tip 8: Pitch eerst het probleem...

Pitch eerst het probleem of de behoefte die je vervult, en dan pas je oplossing. Mensen luisteren pas echt naar je oplossing als ze zich herkennen in het probleem dat je omschrijft, óf wanneer ze erkennen dat het probleem of de behoefte er zou kunnen zijn bij anderen. Stel, je hebt een nieuw type hoofdkussen ontwikkeld. Voordat je verzandt in het uitleggen van alle technische vernieuwingen, leg je eerst uit welk probleem je hoofdkussen nu echt oplost (slecht slapen, een pijnlijke rug en stijve nek, je man die onophoudelijk snurkt etc.).

Tip 9: ... dan pas de oplossing

Geef vervolgens aan hoe je een oplossing biedt voor het geschetste probleem. Vergeet ook niet te vertellen waarom het uniek is. Met andere woorden: "Wat ga je doen en hoe? Wat doet je anders dan anderen? Wat gaat er in positieve zin veranderen?". Hierdoor word je sneller onthouden.

Tip 10: Vraag wat je nodig hebt!

Sluit af met waar je naar op zoek bent, zeker als je op een podium pitcht. Wat moet je publiek letterlijk doen na afloop? Naar je toe komen? Investeren? In een netwerkgesprek of sollicitatiegesprek is de afsluiting minder van belang. Immers, een pitch is geen monoloog, maar de start van een dialoog. De pitch is het startpunt om je uiteindelijke doel te kunnen bereiken.

Wil je dit nou zelf echt een keer goed leren? Volg dan een training bij de Pitch Academy.

Veel success!

Het team van de Pitch Academy