

Succesvol pitchen? Doe de pitch-check!



Is je pitch klaar? Top!

Doe nog snel even de pitch-check om te kijken of je aan alles gedacht hebt: overloop met je team of klas onderstaande tips en pas je pitch aan waar nodig.

Neem je pitch onder de loep, en... afvinken maar:

- Vertelt je pitch duidelijk WIE jullie zijn, WAT jullie doen, WAAROM jullie dat doen en VOOR WIE?
- Beschrijft je pitch helder genoeg welk voordeel je doelgroep heeft door jouw product of dienst te kopen of je project te steunen?
- Is je pitch kort en bondig? M.a.w. zou je iemand, gedurende de tijd die je hebt in een lift, kunnen overtuigen van je idee?
- Gebruik je woorden in je pitch die iedereen begrijpt?
- Gebruik je positieve woorden in je pitchpraatje? Denk aan: 'verhogen, oplossen, verbeteren,...'
- Is er een verrassingselement in je pitch? Denk aan: humor, een passende outfit, een link met de actualiteit... Laat je creativiteit de vrije loop, want net dát zorgt ervoor dat jouw idee zal opvallen tussen alle andere ideeën.
- Sluit je je pitch af op een concrete manier? Zo zorg je ervoor dat je luisteraar weet wat hij of zij moet doen, bv.:
 - o Sluit af met een concrete vraag voor je doelgroep (vraag een engagement). Bijvoorbeeld: je facebookpagina liken en delen, naar je evenement komen om je project te steunen, je product kopen op een bepaald verkoopmoment, enz.
 - o Afsluiten kan ook met een korte samenvatting, bv. door 3 voordelen (van je project/product/dienst...) voor je luisteraar op te sommen.
- Heb je je pitch luidop geoefend en heb je daarbij de mening van anderen gevraagd? Zeker doen, want zo'n test of 'generale repetitie' is immers de beste manier om te weten of je pitch zal scoren.
- Articuleer je duidelijk en praat je niet te snel?
- Staat je 'enthousiaste pet' op?

Alles afgevinkt? Goed gedaan! Nu ben je er helemaal klaar voor... ready, set & pitch!

Heel veel succes!