

Richtlijnen voor een goede Elevator Pitch

Met een elevator pitch kun je een dienst of product voor het voetlicht van klanten brengen. Maar het is een goede manier om je essentie te vinden. Wat doe ik nou echt? Wat kan ik nou echt? Waarom doe ik het werk dat ik doe? Waar sta ik voor? Waar ligt je onderscheidend vermogen? Of je nu ICT-specialist, coach, designer, verkoper, manager of musicus bent, een elevator pitch is een must have.

De naam elevator pitch geeft de tijdsduur weer waarin een lift van de onderste naar de bovenste verdieping gaat, in ongeveer 30 seconden tot 2 minuten. De term werd in eerste instantie gebruikt bij ondernemers die een idee proberen op te werpen om bij een durfkapitalist financiering los te krijgen. De elevatorpitch wordt tegenwoordig ook voor een variëteit aan doelen gebruikt tijdens het netwerken. Hier kan het gaan om de verkoop van een product, het zoeken naar werk, speeddating of om een punt snel duidelijk te maken in een gesprek. Je gaat naar een studiedag voor ondernemers. In de pauze sta je er even wat verloren bij; je kent niemand. Er komt iemand naast je staan. Ze stelt zich voor, kijkt je geïnteresseerd aan en vraagt: "Wat doe jij?" Het is belangrijk altijd een pitch paraat te hebben en hem dus goed voor te bereiden.

Wat vertel je in een elevator pitch?

Een pitch met het doel 'voorstellen' bevat minimaal de volgende informatie:

- naam
- bedrijfsnaam
- werksoort of specialisatie
- sector

Een pitch met een verzoek bevat naast deze gegevens ook:

- concrete omschrijving van het project dat je gaat doen
- wat het verzoek precies behelst
- waarom hij/zij de persoon is waaraan je dit verzoek doet
- wat het hem kan opleveren als hij eraan voldoet

Wees duidelijk helder en concreet

Je pitch is een goed ingestudeerde (maar spontaan overkomende) omschrijving van je bedrijf, dienst of product.

Pitch slim inzetten

Je pitch is ook het wiel van je bedrijf. Je stuurt je bedrijf er de richting mee op waar jij naartoe wil. Vóór je kunt gaan netwerken met je pitch moet je dus je toekomstbeleid/visie klaar hebben. Als je moeite hebt met het formuleren van een pitch, kan dat een signaal zijn dat je twijfelt over je richting en misschien zelfs niet meer ten volle gelooft in wat je doet.

Los een probleem op

Leg uit dat jouw unieke oplossing of aanpak een must have is. Een goede pitch is een teaser. Het moet vragen oproepen en nieuwsgierig maken. Los je geen probleem op met je pitch, of levert het geen vervolgvragen naar jouw product of dienst op? Dan is je pitch niet authentiek en levert uiteindelijk niet tot verkoop.

Praat duidelijk (zonder je authenticiteit te verliezen)

Praat in begrijpelijke taal, gebruik geen abstracties of vakjargon. Probeer het duidelijk te maken voor iedereen. Ook als je product of dienst erg complex is, gebruik dan geen technische taal of moeilijke termen.

Raak je publiek: durf af te wijken en de aandacht te trekken

Herkenbare beelden of pakkende zinnen bekijken. Zet de onderscheidende elementen in je werk in. Durf vergelijkingen te maken tussen jouw diensten en een bekend bedrijf, beeld of product.

Maak je pitch op maat en pas het aan

Verplaats je in de ander. Focus op het oplossen van problemen of vragen van je klanten. Potentiële partners willen graag weten wat je wilt en wat het belang is voor hun en hoe dat tot succes zal leiden. Wat hebben ZIJ eraan?

Praat vanuit je hart en toon passie

Een goede pitch maakt enthousiast en laat jouw kracht, kennis en kunde zien. Durf te laten zien dat je betrokken bent met je dienst of product.

Probeer niet volledig te zijn

Bijna iedereen heeft de neiging om alles te vertellen in een pitch. "Ik ben accountant en ik maak schilderijen voor bedrijven en ik geef ook yogales. Daarnaast doe ik de boekhouding voor mensen en dat doe ik in mijn mooie etage in....." Een goede pitch maakt nieuwsgierig en leidt tot het stellen van vragen.

Een pitch is geen bluf

Een pitch straalt ambitie uit, maar dat is iets anders dan opscheppen. Een verhaal vertellen over iets dat je misschien niet waar kan maken, is riskant. Je bouwt met je pitch een verwachting op bij de ander en die zal je laten vallen als je die niet inlost. Een pitch is altijd eerlijk! Weet je van jezelf dat je een sterke projectleider bent, dan is vertellen over je kwaliteiten geen bluf.

Hoe weet je dat je elevator pitch authentiek is?

Pas als je zelf tevreden bent vraag dan zeker nog een second opinion? Durf je pitch voor te lezen aan anderen en vraag om feedback. Geloven ze je? Begrijpen ze je? Zijn ze overtuigd?