Life’s a pitch Methodologie

Jouri Schoemaker
www.lifesapitch.eu

Winnaar
NK PITCHEN
VOOR ONDERNEMERS
€ 10.000,-
aan diens
sprout
adapt
Jaarbeurs
KAPITAAL OP MAAT
DNOB
VOLTA
Port4Growth
Platform voor Groeiende Ondernemers
DE AMERSFOORTSE
PRESENT SAVVY
EVELEMENTS
DOORGAAN.nl
postnl
PITCH QUEEN
brownpaper company

Introductie elevator pitch

- Het gaat om interesse wekken. **Een pitch is geen monoloog, maar de start van de dialoog**
- Andere doelgroep, andere pitch!
- Pitch niet alleen nuttig bij fysieke dialoog, maar tevens virtueel (online): mailing, website, social media.

Jouw pitch in 6 stappen

1. Doelgroep bepalen
2. Focus op het probleem!
3. Een krachtige opening
4. Jouw oplossing
5. Tractie
6. Call to action

Video op NU.nl
Jouri Schoemaker
Nederlands Kampioen Pitchen
bit.ly/2fnSvTU

1. Doelgroep van je pitch bepalen

- Voor wie pitch je?
  - (potentiële) klant
  - Investeerder
  - Partner
  - Potentiële werknemer
- Wat is je doel met de pitch

2. Focus op het probleem

- Wat is het **probleem** dat je oplost voor je doelgroep en/of eindgebruiker
- Geef dit probleem meer kleur
  - Versterk met statistieken
  - Dramatiseer met emotie
- Richt je puur op het probleem! Niet de oplossing

3. Opening

- Zorg voor interactie, interesse of aandacht zodat je publiek meer wil horen
- 4 Soorten openingen (te combineren):
  - Persoonlijk verhaal / storytelling
  - Een vraag (2 soorten: met of zonder antwoord van publiek)
  - Indrukwekkend feit / statistiek / vergelijking
  - Deel je visie: ik geloof dat..

4. Oplossing

- Wat is jouw oplossing
- Wat maakt jouw oplossing uniek
- Hoe onderscheidt jouw oplossing zich van concurrenten
- Gebruik spreektaal: “hoe leg je het uit aan je moeder”

5. Tractie / reeds behaalde resultaten

- Waarom jij/jullie team? Investeerders zeggen:
  "eerst de vent, dan de tent"
- Bewezen diensten
- Bestaande klanten/partners
- Laat je passie en enthousiasme zien! Maak het persoonlijk

6. Call to action

- Geef je doelgroep een actiepunt
- Wat vraag je van je doelgroep
- Terugpakken op je opening!

Showtime!

- Oefenen is het halve werk. Oefenen oefenen oefenen!

- Zoek de magie: zinnen waarbij jij automatisch straalt! Zinnen waarbij herinneringen naar boven komen.
  - *Het moment dat je daadwerkelijk met het idee aan de slag ging*
  - *Je eerste bevestiging door je partner of klant*
  - *Momenten dat je alles je energie oplevert ipv kost*

This is me, live on TV!

http://bit.ly/2eooP9i

Meer hulp nodig?

- check www.jourischoemaker.com
- Stuur me een mail: jourischoemaker@gmail.com
- Volg me via LinkedIn en/of Twitter: @JouriSchoemaker