

Pitch workshop

Inhoud vanuit verschillende externe bronnen opgenomen

MKB Young Talent Award
2024



The better the question. The better the answer.
The better the world works.



Agenda

1. Introducties
2. Elevator Pitch
3. Story Telling
4. Werken aan jouw pitch
5. Tips & tricks

Elevator Pitch

- ▶ Wat wil je dat de ander zich herinnert
- ▶ Wat doe je; welke problemen los jij op? En wat maakt jou anders dan de anderen?
- ▶ USP - Wat maakt jouw product uniek?
- ▶ Features versus benefits => kenmerken vs voordelen
- ▶ 20-30 seconden



Story Telling

- ▶ Haakje:
 - ▶ Jouw verhaal, anekdote, verrassend feitje of gewaagd statement.
- ▶ Probleem
- ▶ Empathie:
 - ▶ Laat zien dat je dit echt aan het hart gaat, dat je het problem echt begrijpt of voelt.
- ▶ Jouw oplossing - De Held van het verhaal!
- ▶ Jouw ondernemersreis.
 - ▶ Hoe ben je van het idee naar het bedrijf van vandaag gekomen. Wat waren de uitdagingen en successen. Storytelling & anekdotisch.
 - ▶ Gebruik mensen in jouw verhaal. Bijvoorbeeld: jouw familie, jouw klanten of jouw medewerkers.
- ▶ Een succes verhaal
 - ▶ Heb je een goed succesverhaal dat de positieve impact van jouw oplossing laat zien?
- ▶ Toekomst:
 - ▶ En hoe nu verder? Wat is jouw visie van de toekomst van jouw product/service/bedrijf?
- ▶ Link het verhaal terug aan het probleem dat je in het begin hebt geschetst

Story Telling

- ▶ Kies het juiste verhaal - relevantie tot jouw bedrijf en value propositie
- ▶ Structuur:
 - ▶ Set-up: introduceer de personages en de omgeving. Omschrijf de situatie voordat het probleem zich voor deed.
 - ▶ Conflict/uitdaging: wat is het probleem dat zich voor deed? Wat deed het met de betrokkenen? Waar liepen ze tegen aan?
 - ▶ Oplossing: Hoe lost jouw product/service het probleem op en leidt dat dan tot een mooie uitkomst?
- ▶ Creëer empathie
- ▶ Beschrijf de verandering/transformatie
- ▶ Houdt het persoonlijk, dicht bij jezelf
- ▶ Probeer het plaatje goed te omschrijven - help hen het verhaal te visualiseren
- ▶ Probeer emoties op te roepen - empathy, enthousiasme, inspiratie, grappig
- ▶ Blijf zorgen voor de link met jouw pitch en houdt het authentiek - blijf bij jezelf.
- ▶ Betrek je publiek - retorische vragen, pauzes om het Plaatje te maken, oogcontact
- ▶ Maak het haakje terug naar jouw pitch

Criteria

- ▶ Bedrijfseconomische prestaties
- ▶ Onderscheidend vermogen in de branche
- ▶ Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) / duurzaamheid / energietransitie
- ▶ Personeelsbeleid
- ▶ Marketing & communicatie
- ▶ Visie
- ▶ Actualiteiten
- ▶ Digitalisering
- ▶ Innovatie
- ▶ Netwerken, samenwerking en kennisoverdracht

Pitch Opbouw

- ▶ Jouw verhaal – statement of anecdote
- ▶ Probleem
- ▶ Oplossing
- ▶ Value Proposition (Elevator Pitch)
- ▶ Markt
- ▶ Business Model
 - ▶ Duurzaam ondernemen
 - ▶ Juridische huishouding
- ▶ Milestones
- ▶ Concurrentie
- ▶ Team
 - ▶ HRM
- ▶ Financiële prestaties
- ▶ Impact op de regio
- ▶ Toekomst:
 - ▶ En hoe nu verder? Wat is jouw visie van de toekomst van jouw product/service/bedrijf?

Lichaamstaal

- ▶ Oogcontact
- ▶ Open houding - recht op
- ▶ Gebaren - niet te veel, niet te weinig - geen gefruts
- ▶ Gezichtsuitdrukking - Enthousiasme
- ▶ Spiegelen
- ▶ Spreek duidelijk - niet te snel
- ▶ Varieer toon en intonatie
- ▶ Stiltes en pauzes! The golden silence
- ▶ Vermijd Uuuhhhmmmm, dus, etcetera



Tips & Tricks

- ▶ Nummers en lijstjes
- ▶ Retorische vragen - heb je ooit... - wat als...
- ▶ Storytelling
- ▶ Gebruik bijvoeglijke naamwoorden - "onderscheidend",
- ▶ Benefits (vs features)
- ▶ "Samenvattend" of "conclusie"
- ▶ Probeer het zinnetje: "stel je eens voor"
- ▶ Heb je een verassend feit? (95% van de mensen....)
- ▶ Gewaagd statement
- ▶ Gebruik geen jargon of complexe woorden
- ▶ Gebruik postieve zinnen - i.p.v. wij zijn niet zoals de concurrent -> wij onderscheiden ons van de concurrent
- ▶ Gebruik contrasten of vergelijkingen - "in tegenstelling tot.."- "net als bij"
- ▶ De kracht van herhaling van jouw "key message"
- ▶ Probeer jouw product/dienst tot leven te laten komen door te omschrijven hoe het eruit ziet en voelt. Speel in op alle zintuigen.
- ▶ Gebruik jij, jouw - zo spreek je je publiek rechtstreeks aan.
- ▶ Oefen je pitch een aantal keer hardop en in bijzijn van familie/vrienden/collega's
- ▶ Trek iets aan waar jij je lekker en zelfverzekerd in voelt