

KUNST pitch

NETWERKBIJEENKOMST 7 november 2016



Wat is de kern van je product en wat wil je klant of wat wil je melden

Wat is een EP? Een korte heldere boodschap die prikkelt (en liefst activeert)

Je hebt maar 1 kans om een eerste indruk te maken

Het maken van een pitch is schrijven en schrappen.

Algemeen:

Een **Radio commercial** duurt tussen de 15 en 30 seconden

Een item op het journaal duurt ca. 20 seconden

Onstaan in USA

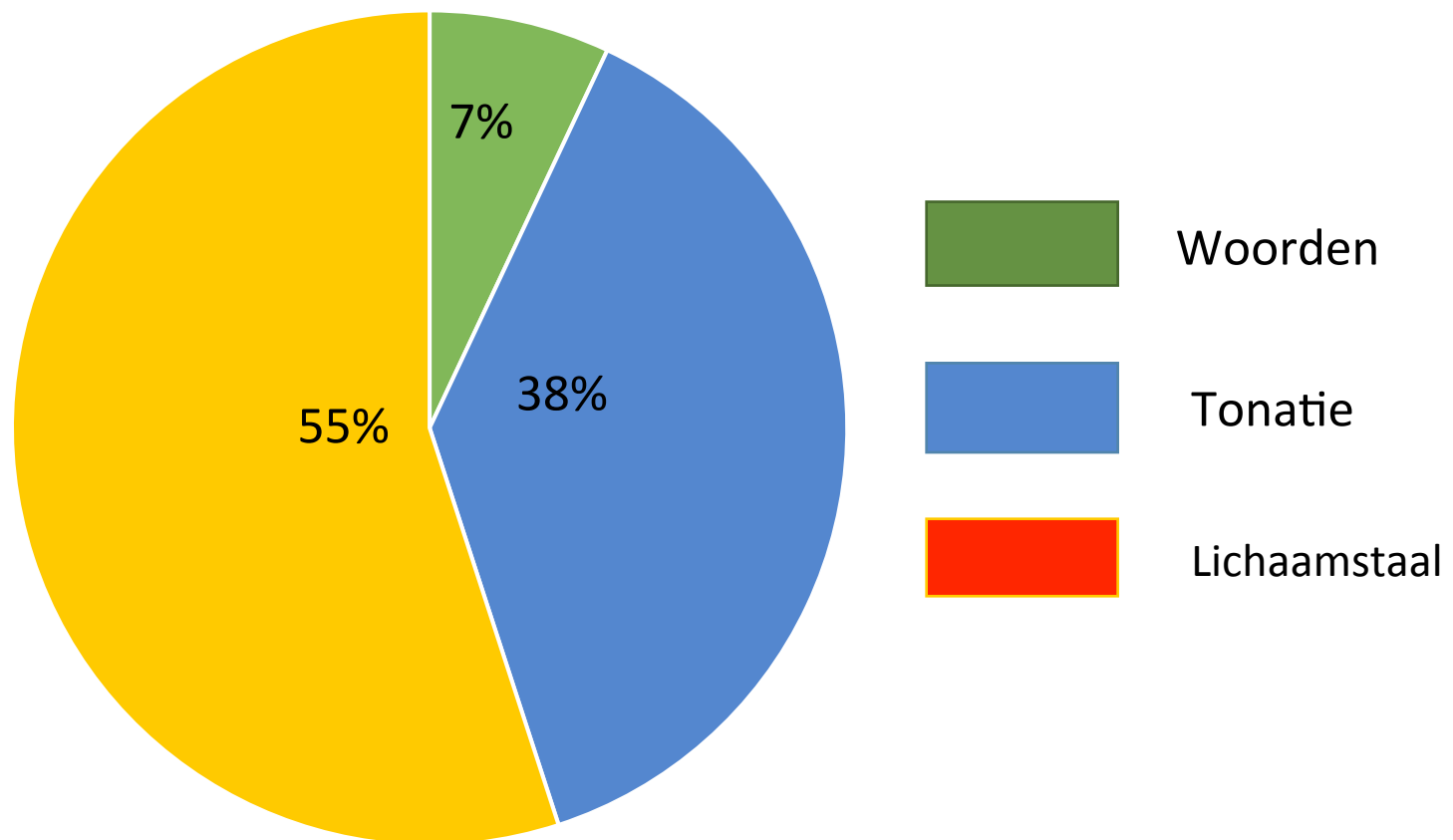
Je wilt een leidinggevende spreken. Dit lukt niet.

Duik je naast deze persoon de lift in.

van de begaande grond tot de 39^e etage is het precies 30 seconden.



Wat weegt het zwaarst?



Voorbereiding

Stap 1. Voorwerk doen: 15 minuten

Allerbelangrijkste is voorbereiden:

1. (als je weet met wie je wilt praten, Wie is je Publiek en wat is de Why van je publiek? (Website, waarden, kleuren, stijlformeel of informeel)
2. De belangrijkste dus: **Wat voeg ik toe voor mijn gesprekspartner**
3. Product of Dienst Leg in 2-3 zinnen de kern van je product of dienst uit
4. Doelgroep Voor wie (doelgroep) is jouw product/dienst
5. Activatie Wat wil je dat je publiek gaat doen of onthouden?

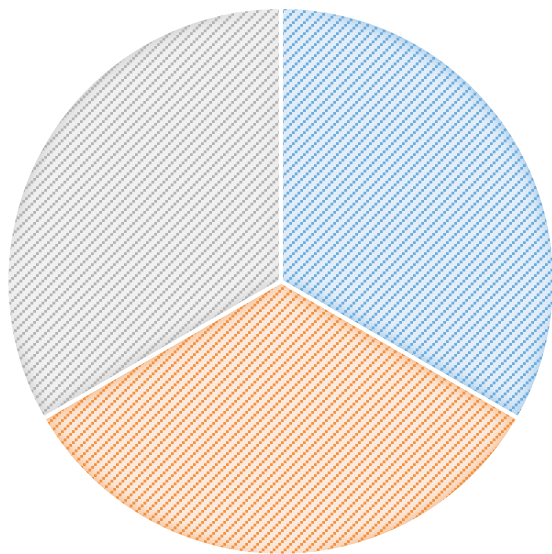
Denk daarbij vooraf aan:

- Successen van de afgelopen jaren
- Kenmerken van jouw die het verschil maakten
- Zinnen die opvallen



OPBOUW VAN DE PITCH

■ Introductie ■ Kernboodschap ■ Afsluiten ■



Introductie:

- Humor
- Oogcontact
- Vraag stellen
- Stoute uitspraak

Body van de Pitch:

- Je Kernboodschap op basis van 4 vragen
 - Wie ben ik
 - Wat en hoe doe ik het
 - Wat kan ik bieden?
 - Wat levert het op

Afsluiten:

- Spannende vraag
- Iets geven
- Uitnodigen