



Workshop Elevator pitch

Door Marielle van Sleen, [Tekstbureau t.i.m.](http://www.tekstbureau-tim.nl)

Wat is een elevator pitch? Een elevator pitch is een boodschap van een minuut. Het is een verkooppraatje waarin je jouw werk of idee verkoopt. Uiteraard ben je daarin eerlijk en oprecht! Je praatje is commercieel, maar de feiten moeten kloppen.

Wie vertellen een elevator pitch? Ondernemers maken gebruik van een elevator pitch. Dat doen zij als ze kort willen vertellen wat ze doen. Een ondernemer op een netwerkbijeenkomst pitcht als hij zich voorstelt aan een mogelijke klant. Hij vertelt dan kort wie hij is en wat voor werk hij doet. Ook mensen in creatieve beroepen pitchen als ze een idee willen verkopen of als ze subsidies willen hebben voor hun werk.

Waarom is een elevator pitch zo functioneel? Introduceer jij je bij een mogelijke klant of subsidieverlener, dan kun je niet uren gaan vertellen over jezelf. Dat is onbeleefd en saai. Het is slim om dan heel kort en bondig, maar vooral ook heel commercieel en creatief, te vertellen over jouw bedrijf of idee. Je gesprekspartner onthoudt jou beter (en dat is jouw doel!) als je voorstelpraatje origineel is.

Vanwaar de naam elevator pitch? Stel je voor. Je staat in de lift en je ontmoet een mogelijke klant. Dan moet je voor je op de bovenste etage bent gearriveerd jouw verhaal kwijt. Je hebt maar weinig tijd, vandaar dat je verhaal kort, duidelijk en overtuigend moet zijn.

Hoe maak je een goede elevator pitch? Om een goede pitch te formuleren, moet je een aantal stappen doorlopen. Hieronder staan ze een voor een.

1. Bedenk welke taken of klussen je de laatste tijd vooral hebt uitgevoerd. *In mijn geval: ik heb artikelen, webteksten, brochures, folders, advertenties, direct mailings en persberichten geschreven.* Het afgelopen jaar heb ik:

.....



2. Waaraan heb je de meeste tijd besteed? *In mijn geval: webteksten, folders en artikelen.*

Het afgelopen jaar heb ik:

.....
.....

3. Bij welke activiteiten voelde jij je het prettigst? *In mijn geval: bij het schrijven van webteksten.*

Ik voelde me het lekkerst bij:

.....
.....

4. Waarom voelde jij je bij die activiteit het prettigst? *Ik vind het gepuzzel met woorden in een beperkte ruimte uitdagend.*

Ik voelde me daarbij het lekkerst, omdat:

.....
.....

5. Beschrijf de werkzaamheden die bij die activiteit horen. Doe dat op zo'n manier dat ook niet-vakgenoten het begrijpen. *In mijn geval: onderzoek doen, interviewen, een schema maken van de informatie/zoekwoorden die ik moet verwerken, een kladtekst schrijven en de tekst bijschaven tot ik er tevreden over ben.*

De volgende werkzaamheden hoorden bij die activiteit:

.....
.....

6. Voor wie deed je dat werk en wat voor soort bedrijf is het? *In mijn geval: mkb'ers en webdesigners.*

Ik deed het werk voor:

.....
.....

7. Wat vond je opdrachtgever van het werk dat je hebt geleverd? En je eventuele collega's? *In mijn geval was iedereen blij met mijn teksten.*



Mijn opdrachtgever vond dat ik:

.....
.....

Mijn collega vond dat ik:

.....
.....

8. Combineer 4, 5, 6 en 7 tot een tekst. Let nog niet op de lengte. Houd de volgorde van de vragen aan! Wat heeft de luisteraar aan jouw pitch? Waarmee kun jij de luisteraar helpen? Wat levert het hem op? Ben je een creatieveling en probeer je een subsidie te krijgen? Leg uit waarom jouw kunst/werk iets toevoegt aan de al bestaande collecties. Leg de nadruk op het unieke en onderscheidende. Beantwoord deze vragen in jouw pitch. Eindig je pitch met een vraag zodat je jouw gesprekspartner uitnodigt om te reageren.

Krijgt u een nieuwe website, dan moet die natuurlijk gevuld worden met teksten die klanten trekken. Ik schrijf deze teksten graag voor u. Webteksten moeten gevonden worden en daarom verwerk ik zoveel mogelijk relevante zoekwoorden. U hebt immers niets aan een website als die niet wordt gevonden. Ik vind het gepuzzel met woorden in de beperkte ruimte van een computerpagina uitdagend. Ik wil niet alleen zoveel mogelijk informatie kwijt: de tekst moet ook lekker lopen. Mijn klanten zijn mkb'ers en webdesigners. Ik heb al velen blij gemaakt met een prima webtekst. Kan ik u ook helpen met een werkende tekst?

.....
.....
.....
.....
.....

9. Maak een korte inleiding. *In mijn geval: Ik ben Marielle van Sleen van Tekstbureau t.i.m. Ik schrijf webteksten voor mkb'ers en webdesigners.*



Ik ben ... van ... Ik maak, produceer, ontwikkel, schrijf, leid project/product A voor klant B met hulpmiddel C.

.....
.....

10. Een elevator pitch duurt een minuut. In een minuut kun je ongeveer 100 woorden vertellen. Breng de tekst van vraag 8 terug tot 100 woorden.

Ik ben Marielle van Sleen van Tekstbureau t.i.m. Ik schrijf webteksten voor mkb'ers en webdesigners. Krijgt u een nieuwe website, dan moet die natuurlijk gevuld worden met teksten die klanten trekken. Ik schrijf deze teksten graag voor u. Webteksten moeten gevonden worden en daarom verwerk ik zoveel mogelijk relevante zoekwoorden. U hebt immers niets aan een website als je niet wordt gevonden. Ik vind het gepuzzel met woorden in de beperkte ruimte van een computerpagina uitdagend. Ik wil niet alleen zoveel mogelijk informatie kwijt: de tekst moet ook lekker lopen. Mijn klanten zijn mkb'ers en webdesigners. Ik heb al velen blij gemaakt met een prima webtekst. Kan ik u ook helpen met een werkende tekst?

Dit zijn 115 woorden, de tekst is te lang en ik moet wat schrappen. Breng je tekst terug tot maximaal 100 woorden.

11. De lengte van jouw pitch is goed, maar nu moet je nog zorgen voor een ijzersterke formulering. Dit is het moeilijkste deel. Blijf schaven tot de tekst goed loopt. Een hulpmiddel is de tekst hardop voorlezen. Loopt een zin niet zo lekker, dan 'breek' je jouw tong tijdens het voorlezen over de zin. Het is lastig een foute zin voor te lezen. De tekst moet niet alleen grammaticaal goed zijn. De tekst moet ook origineel en sterk worden geformuleerd. Hoe doe je dat?

- Schrijf in de tegenwoordige tijd
- Vermijd het gebruik van werkwoorden zoveel mogelijk
- Maak je zinnen niet te lang (maximaal 12 woorden)
- Schrijf actief. Schrijf dus: ik zie i.p.v. ik heb gezien
- Vermijd woorden als misschien, eventueel, soms, een beetje etc.
- 'Schilder' je werk in woorden. Zo voorkom je dat het een

Tekstbureau t.i.m., Anlosediep 24, 8032 NG Zwolle, 06-55325096,

Kvk: 05085126, BTW: NL105572548B01,

Bizner: 3044.24.854

www.tekstbureau-tim.nl, info@tekstbureau-tim.nl



droge gebruiksaanwijzing wordt. Gebruik bijvoeglijk naamwoorden met een betekenis. Heb het niet over een goede oplossing, maar over een tijdsbesparende oplossing.

- Schrijf zoveel mogelijk in het Nederlands. Vervang Engelse vaktermen, omdat niet iedereen ze kent.

12. Lees de tekst hardop voor en vraag jezelf af of het een leestekst of een spreektekst is. Is het een leestekst, verander de tekst dan. Maak je zinnen bijvoorbeeld eenvoudiger.

13. Neem je tekst op (computer, memorecorder van je telefoon etc.) terwijl je de tekst hardop voorleest. Controleer of je tekst korter duurt dan een minuut. Schrap eventueel nog wat tekst.

14. Laat je pitch aan anderen horen. Wat vinden ze ervan? Verzamel de feedback en bedenk met welke feedback je iets gaat doen.

Hoe presenteer je jouw pitch? Natuurlijk presenteer je jouw pitch met overtuiging. Althans, dat is de bedoeling. Helaas gaat dat niet vanzelf. Zorg dat je jouw pitch perfect uit het hoofd kent, maar zorg er ook voor dat je jouw pitch niet opdreunt. Het moet geen verplicht nummertje zijn. Vertel je pitch rustig, duidelijk, enthousiast, met passie en overtuiging. Doe dat niet alleen de eerste keer, maar ook de honderdste! Bronnen en extra informatie:

<http://www.lancelots.nl/netwerken/elevator-pitch/maken>

<http://www.carrieretijger.nl/carriere/zelfmarketing/elevator-pitch>

<http://www.expertlog.nl/2007/07/de-perfecte-ele.html>

http://www.tv4b.com/index.php?page=watch&f_videoid=405

Tekstbureau t.i.m., Anlosediep 24, 8032 NG Zwolle, 06-55325096,

Kvk: 05085126, BTW: NL105572548B01,

Bizner: 3044.24.854

www.tekstbureau-tim.nl, info@tekstbureau-tim.nl