

# Uitleg – Elevator pitch

## Wat is de basis van jouw bedrijf?

### WAT IS EEN ELEVATORPITCH?

Een elevatorpitch is een korte en krachtige presentatie van jezelf. Jouw persoonlijke verhaal ("verkooppraatje") waarmee je de ander overtuigt van je kwaliteit.

Met een elevator pitch breng je aan anderen over **wat** je doet en **waarom** je dat doet. Om mensen **nieuwsgierig** te maken, te **interesseren** voor jouw bedrijf, product of dienst of om jezelf daadkrachtig te **presenteren**.

Dit zijn de belangrijkste **kenmerken** van een elevator pitch:

- Een korte beschrijving van je bedrijf, product of dienst.
- Begrijpbaar voor een 18-jarige.
- Geeft antwoord op wat je doet en voor wie je dat doet.
- Geeft inzicht in hoe je waarde, voordeel en kwaliteit levert aan je klanten.

## Waarvoor gebruik je een elevatorpitch?

Een elevator pitch heb je niet alleen maar voor 'verkoopgesprekken'. Denk bijvoorbeeld ook aan:

Kennismakingen, Netwerkbijeenkomsten, Sollicitatiegesprekken, Website (homepage), Profielen op sociale netwerken, Offertes, Investeringsrondes, Telefoongesprekken, ...

## Hoe maak je een elevatorpitch

Om te komen tot jouw eigen elevator pitch dien je allereerst een antwoord te vormen op onderstaande 5 kernpunten van de elevator pitch:

1. **Wie** help jij met jouw bedrijf, product of dienst? Voor wie is het bedoeld?
2. Het **probleem** waar ik een oplossing voor bied (= waar jouw klant naar zoekt)

## VERVOLG UITLEG ELEVATORPITCH

3. De **oplossing** die jij daarvoor hebt (jouw product of dienst)
4. De **opbrengst** van jouw oplossing (meerwaarde van jouw product voor jouw klant)
5. **Waarom** doe jij wat je doet? (de reden dat je doet wat je doet)

### Tips bij het maken van je eigen elevatorpitch

- Vorm een **antwoord** op de voorgaande 5 kernpunten en schrijf deze op
- Probeer een **samenhangend verhaal** te maken van deze antwoorden
- Bedenk **voor wie** je je elevator pitch schrijft en met welk doel. Sluit het verhaal wat je tot nu toe hebt hierbij aan?
- Denk na over of en hoe je je verhaal kunt **aanpassen** aan de situatie van de ontvanger. Inspelen op actualiteiten, behoeften of ervaringen maken je verhaal niet alleen krachtiger maar ook geloofwaardiger.
- Spreek je over Unique Selling Points of **Unique Buying Reasons?**
- Denk na over waar je trots op bent en waar je regelmatig complimenten voor krijgt. Heb je dit verwerkt in je verhaal?
- Lees je verhaal op en time het. **Het mag ongeveer 40 tot 60 seconden duren.**
- Plaats je je geschreven elevatorpitch op je website, eindig dan met een call-to-action (button).

### Voorbeeld van een elevatorpitch

*Vanuit mijn ontwerpbureau Webguidance zie ik dat veel zelfstandig ondernemers (**wie**) moeite hebben met het neerzetten van een krachtige en consistente online communicatie (**probleem**). Onwetendheid, tijdgebrek, gebrek aan creativiteit, kennis en ervaring spelen hierin een grote rol. In hoeverre herken je dat ook als zelfstandig ondernemer?*

*Met mijn Webguidance Mastercourse help ik zelfstandig ondernemers om met minder tijd en energie méér resultaat te behalen (**opbrengst**) uit hun online marketing door een bewezen aanpak (**oplossing**). Mijn dienstverlening is persoonlijk en op maat gemaakt. Zelf ben ik ook zelfstandig ondernemer en begrijp als geen ander waar de mogelijke valkuilen liggen.*

*(**waarom**)*

*Wil je weten wat ik kan betekenen voor jouw online marketing problemen?*

*Kijk op [webguidancemastercourse.com](http://webguidancemastercourse.com) of stuur je mail naar [yolanda@webguidance.nl](mailto:yolanda@webguidance.nl).*

# Opdracht – Elevator pitch

Wie help jij met jouw bedrijf, product of dienst?

IK HELP ...

Dotted lines for writing.

Wat is het probleem waarvoor jij een oplossing biedt?

IK BIED DE VOLGENDE OPLOSSING

Dotted lines for writing.

## Wat is jouw oplossing?

MIJN OPLOSSING IS ...

A rectangular box containing 15 horizontal dotted lines for writing.

## Wat is de opbrengst van jouw oplossing?

MIJN OPBRENGST IS ...

A rectangular box containing 15 horizontal dotted lines for writing.

## Waarom doe je wat je doet?

IK DOE DIT OMDAT ...

A large rectangular area with a black border, containing 15 horizontal dotted lines for writing.



