

LISETTE BRATTINGA

IN 4 STAPPEN
EEN SMASHING
ELEVATOR PITCH



EEN SMASHING ELEVATOR PITCH IN 4 STAPPEN

Wat is een elevator pitch?

De term elevator pitch is ontstaan in Amerika. Kantoren bevinden zich daar vaak in wolkenkrabbers en daardoor staan mensen vaak een tijdje in de lift op weg naar een afspraak op de zoveelste etage.

Stel je voor dat jij in zo'n lift staat en jezelf in 1 minuut moet 'verkopen' aan een mogelijke klant. Dan heb je een kort en krachtig verhaal nodig. Een enthousiast verhaal dat blijft hangen. Je hebt een smashing elevator pitch nodig!

Een goede elevator pitch heeft een prikkelende opening, duurt tussen de 20 seconden en 1 minuut (minimaal 60 woorden), wordt met passie gebracht en eindigt met een vraag. Formuleer de pitch vanuit de mogelijke klant.

Gebruik termen die voor iedereen te snappen zijn en voorkom vakjargon. Gebruik actief taalgebruik. Ik ben, heb, help, zoek...

Vermijd woorden als: zouden, hebben, gekund, eventueel, in principe...
Wees actief en sterk in je woordgebruik.

In 4 stappen naar een smashing elevator pitch

Stap 1: Stel jouw gesprekspartner een vraag over een probleem dat jij op zou kunnen lossen waardoor jouw gesprekspartner gaat nadenken en een beeld oproept in zijn/haar hoofd van een bepaalde situatie. Deze vraag kan bijvoorbeeld beginnen met: "Heb jij wel eens....." of "Voel jij je wel eens.....?" Hieronder staan een tweetal voorbeelden.

Stap 2: Geef 3 voordelen van jouw product of dienst in bijvoorbeeld een 'wist je dat' vraag. Of je kunt de vraag ook formuleren zonder 'wist je dat' als je het teveel van het goede vindt.

Stap 3: Geef kort en krachtig aan wat je doet. Dit doe je in de vorm: "Ik help met" of "ik leer"

Stap 4: Stel een vraag waarmee je de ander uitnodigt om een vervolgstap te zetten om met jou in contact te blijven.

Voorbeeld van Myrte, docente Alexander Techniek voor musici

Heb je wel eens pijn gekregen van het vele repeteren? Eerst gaat het nog wel weg na een nacht goed slapen maar je moet door en daardoor wordt het steeds pijnlijker. Doordat je de hele tijd die pijn voelt is het lastig om je aandacht erbij te houden en om goed te presteren. Dat wil je natuurlijk niet!

- Wist je dat je zelf grote invloed kunt hebben op jouw pijnklachten als je je meer bewust wordt van hoe je beweegt?
- En dat het cruciaal is om je nek te ontspannen en je hoofd in balans te houden?
- Wist je dat je zelf de regie over je pijn en lijf kan hebben door de goede bewegingen aan te leren?

Ik leer mensen efficiënter en vrijer te bewegen en leer hun de juiste bewegingspatronen zodat pijn verdwijnt. Je houding verbetert en je ademhaling wordt vrijer. Dit heeft positieve invloed op je prestatie en flow. De methode waarmee ik werk heet Alexandertechniek.
Zou je het eens uit willen proberen?

Voorbeeld van Anny, coach in het bedrijfsleven

Heb jij wel eens last van stress in je werk?

- Wist je dat stress eigenlijk goed voor je is? Je lichaam heeft stress nodig om te kunnen presteren en stress wordt pas slecht als er geen balans is tussen inspanning en ontspanning
- En dat een kwart van alle werkenden ongelukkig is op zijn werk door stress?
- Wist je dat ieder mens wel eens zijn verhaal wil doen zonder belemmeringen of oordelen?

Als gespecialiseerd stresscoach help ik anderen hoe ze beter om kunnen gaan met stress zodat stressklachten afnemen en ze uit een burn-out blijven. Ik werk voor bedrijven door het geven van ontwikkeladviezen, disctrainingen of hulp bij stressklachten.

Zal ik jouw medewerkers eens wat meer vertellen over hoe ze kunnen omgaan met stress?

Aan de slag!

Maak je eigen smashing elevator pitch en ga hem oefenen. Het is slim om een aantal varianten te maken. Eentje voor een netwerkbijeenkomst waar je nog niemand kent. Eentje voor een netwerk waar jouw doelgroep rondloopt en eentje voor jouw bekenden.

Hulp nodig?

Twijfel of jouw smashing elevator pitch goed is? Wil je even sparren over de inhoud zodat je zeker weet dat je een super goeie eerste indruk maakt?

Ik wil jouw pitch met alle plezier even met je doorlopen en je op weg helpen zodat jij een onuitwisbare indruk achterlaat. Je kunt heel makkelijk een [afspraak](#) maken in mijn agenda.

[>> Ja, ik maak graag een afspraak om mijn pitch te bespreken](#)

Stuur voor de afspraak jouw pitch op naar lisette@lisettebrattinga.coach dan bestudeer ik deze en geef ik je graag feedback.

Ik wens je veel succes en inspiratie toe!

Hartelijke groeten van Lisette Brattinga
Bel of WhatsApp Lisette: 06 4114 9720