



**COFEP**

BELGISCH NETWERK VAN  
VIRTUELE BEDRIJVEN

# Tips voor een geslaagde Elevator Pitch ?



# Wat is een Elevator Pitch?

- Een korte voorstelling van uw bedrijf.
- Een korte inleiding van uw producten voor potentiële klanten.
- De bedoeling is de klant nieuwsgierig te maken om het verkoopproces te beginnen.
- Mag maximaal 60 seconden duren (de tijd van een rit in de lift).

# Wat is de opbouw uw pitch?

- Inleiding
- Bedrijf
- Voordelen van uw product/dienst
- De actie promoten

Wat kan u voor uw klant doen?

Waarom is uw product/dienst aan de klant aangepast?

# Inleiding

- Verrassen!
- Een verhaal of anekdote gebruiken.



# Call to action

- Welke reactie verwacht u van uw klant daarna?
- Geef de klant een business kaart, flyer, sample... mee zodat hij/zij achteraf makkelijk contact kan opnemen.

# Don'ts

- Geen technische taal.
- Geen droge feiten.
- De klant dwingen.
- Spreek niet te snel.



COFEP

## Do's

- Voorbereiden en oefenen.
- Wees trots op uw product.
- Verzorg uw houding en taal.
- Let op je lichaamstaal.
- Wees jezelf
- Geef een antwoord op de vraag : “Wat is de meerwaarde van mijn Pitch voor de klant.”
- Gebruik taal om je Pitch aantrekkelijk te maken (beeldspraak, metaforen, grappen,...), maar hou het professioneel.



**COFEP**

BELGISCH NETWERK VAN  
VIRTUELE BEDRIJVEN

**Veel Succes!**

