

Business Werkboek

De Perfecte Pitch



Selma Mulder

Inhoud

Jouw Woorden

3

De Woorden van de Klant

4

Voorbeelden uit eigen praktijk

5

De Pitch

6

Gebruik van de Pitch

7

Over Selma Mulder

8

Je rechten

8

Daar waar het woord “product” wordt geschreven kan ook het woord “dienst of service” worden gelezen.

Jouw Woorden

Beschrijf in welke branche, in welk gebied je werkzaam bent

Jouw ideale doelgroep / klant is

De top-3 problemen van jouw ideale doelgroep / klant zijn:

1.

2.

3.

De top-3 resultaten die jouw klant wenst of bij jou bereikt zijn:

1.

2.

3.

De Woorden van de Klant

Beschrijf de problemen en de gewenste resultaten opnieuw. Maar nu in de woorden van jouw doelgroep. Wat zegt jouw klant zelf dat haar probleem is? Hoe omschrijft ze het? Wat wil ze bereiken?

De top-3 problemen in eigen woorden van de doelgroep / klant:

1.

2.

3.

De top-3 gewenste resultaten in eigen woorden van de klant:

1.

2.

3.

Voorbeelden uit eigen praktijk

Geef een paar voorbeelden uit jouw eigen praktijk van een klant die de gewenste resultaten behaalde.

Voorbeeld 1

Voorbeeld 2

Voorbeeld 3

De Pitch

Voeg nu alles bij elkaar in een 3-delige pitch van 60 seconden.

Ik ben [*jouw naam*]

En ik help [*jouw doelgroep*]

Door mijn [*jouw product*]

Krijgen ze [*resultaten van jouw product in de woorden van de klant*]

Zoals bijvoorbeeld [*anoniem gemaakt voorbeeld van een klant van jou*]

In een pitch zeg je dus niet WAT JE BENT maar je noemt alleen de problemen die jij oplost en welke resultaten jouw klanten behalen.

marketing zonder moeite

Gebruik van de Pitch

Deze pitch is natuurlijk te gebruiken op een netwerkbijeenkomst of andersoortige bijeenkomst waar gevraagd wordt om je kort voor te stellen.

De pitch is bij uitstek geschikt om interesse op te wekken als iemand aan jou vraagt wat je doet.

Bedenk maar eens wat het verschil is tussen mijn antwoord “Ik ben business coach” of het antwoord “Ik help kleine ondernemers hun biz te laten groeien door persoonlijke belemmeringen op te sporen en weg te nemen”

Verder kun je deze pitch gebruiken op de home-page van je website, in e-mails, op je visitekaartje of op je sociale media. Dus overal waar je de mogelijkheid hebt om je kort (maar krachtig) voor te stellen.

Over Selma Mulder

Ik ben Business Coach en ik werk met solopreneurs (small business owners) om hen te helpen de belemmeringen op te sporen die hen ervan weerhouden om te groeien met hun biz.



Wat ik belangrijk vind is dat het voor een solopreneur mogelijk moet zijn om het werken *aan* haar biz zonder moeite is in te passen in een drukke werkweek. Als je maar precies weet wat je vooral niet moet doen!

Ik heb duizenden mensen geholpen om verder te komen in hun leven, in hun werk en carrière en in hun bedrijf. Ik ben Sociaal Psycholoog en ik heb al meer dan 30 jaar een trainersbureau. Ik heb dan ook diverse certificaten gehaald op het gebied van coaching.

Op het gebied van marketing ben ik gecertificeerd Inbound Marketing Coach en E-mail Marketing Coach. En ik heb natuurlijk enkele meters boeken op de (digitale) plank staan over dit onderwerp.

Als gelicenseerd trainer van het Persoonlijk Efficiency Programma PEP© weet ik alles van plannen en je werk doen in beperkte tijd en met zo min mogelijk moeite.

Wil je meer weten? Ga dan naar selmamulder.nl

Je rechten

Copyright
Auteur: Selma Mulder
Business Werkboek De Perfecte Pitch © 2018, Selma Mulder
Uitgegeven in eigen beheer info@selmamulder.nl

Je mag dit werkboek gebruiken om zelf of samen met een collega je pitch te schrijven. Je mag het niet delen met anderen.

Je mag het werkboek niet (door-) verkopen of er op een andere manier geld of een tegenprestatie voor vragen.

[marketing zonder moeite](#)