Pitch Coach
Co-auteur ‘Zet jezelf op de kaart’
Co-developer Best3Minutes© Methode

Sheila Schenkel

Best3Minutes.com

Best 3 Minutes

GOEDE IDEEËN EEN STEM NODIG



31 Landen (face-to-face)

36,000+ professionals

Heineken

NETFLIX

Booking.com

ABN·AMRO

Vodafone Mobiles for Good

PHILIPS

TOMTOM

Unilever

pwc

Hewlett Packard Enterprise

MARS

TEDx



ACTIE

Pitch jezelf in
30 seconden aan iemand die
je niet zo goed kent

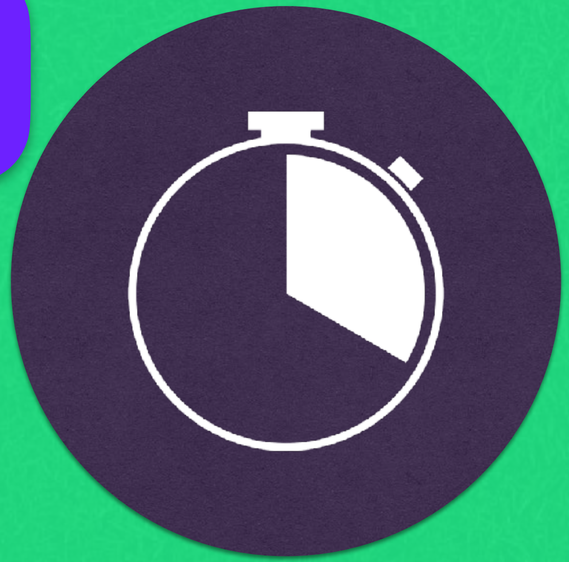
Na 30 seconden, **stop**!

Geen andere instructies

GEWOON DOEN!

HOELANG HAD JE NODIG?

10 seconden?



"Kwam net op gang!"

TIK... TOK...


Waar heb je over
GEPRAAT?



Wie luistert naar onze pitch?

Waarom doen we deze pitch?

Wat moeten we pitchen?



WIE IS JOUW PUBLIEK?

Wat vinden zij

BELANGRIJK?



WIE IS JOUW PUBLIEK?

Iemand van **sales**? Van **IT**?

Een **innovatiemanager**?

Een **gebruiker**? Een **betaler**?

Iemand aan de telefoon? Iemand op een feestje?

Slidedeck? **Maak op maat**!
Andere luisteraar = ander deck.



WIE IS JOUW PUBLIEK?

Wat is hun grootste **uitdaging**?

Conservatief of **Innovatief**?

Geld focus? Milieu, **sociaal**?

Zelfde **achtergrond**? (Jargon!)

Wat is mogelijk hun grootste **bezwaar?**



WAT IS JE DOEL?

Wat hoop je te **bereiken** met je pitch?



WAT IS JE DOEL?

Vandaag een gemeenschappelijk doel…

De pitch die je de komende tijd het **VAAKST** zult doen



DE PITCH
“Wat doen jullie met AI?”

Kort en krachtig
GenIA-L uitleggen

Het idee achter elke **GOEDE PITCH**



Iemand die **niet veel weet**
van wat jij/GenIA-L doet



Ze begrijpen
ALLES?

Het idee achter elke **GOEDE PITCH**



Iemand die **niet veel weet**
van wat jij/GenIA-L doet



Ze stellen
VRAGEN

Hoeveel woorden kun je in 1 minuut zeggen
& BEGRIJPELIJK BLIJVEN?




143
Woorden/min

Hoe bouw je

JOUW VERHAAL?

Proces

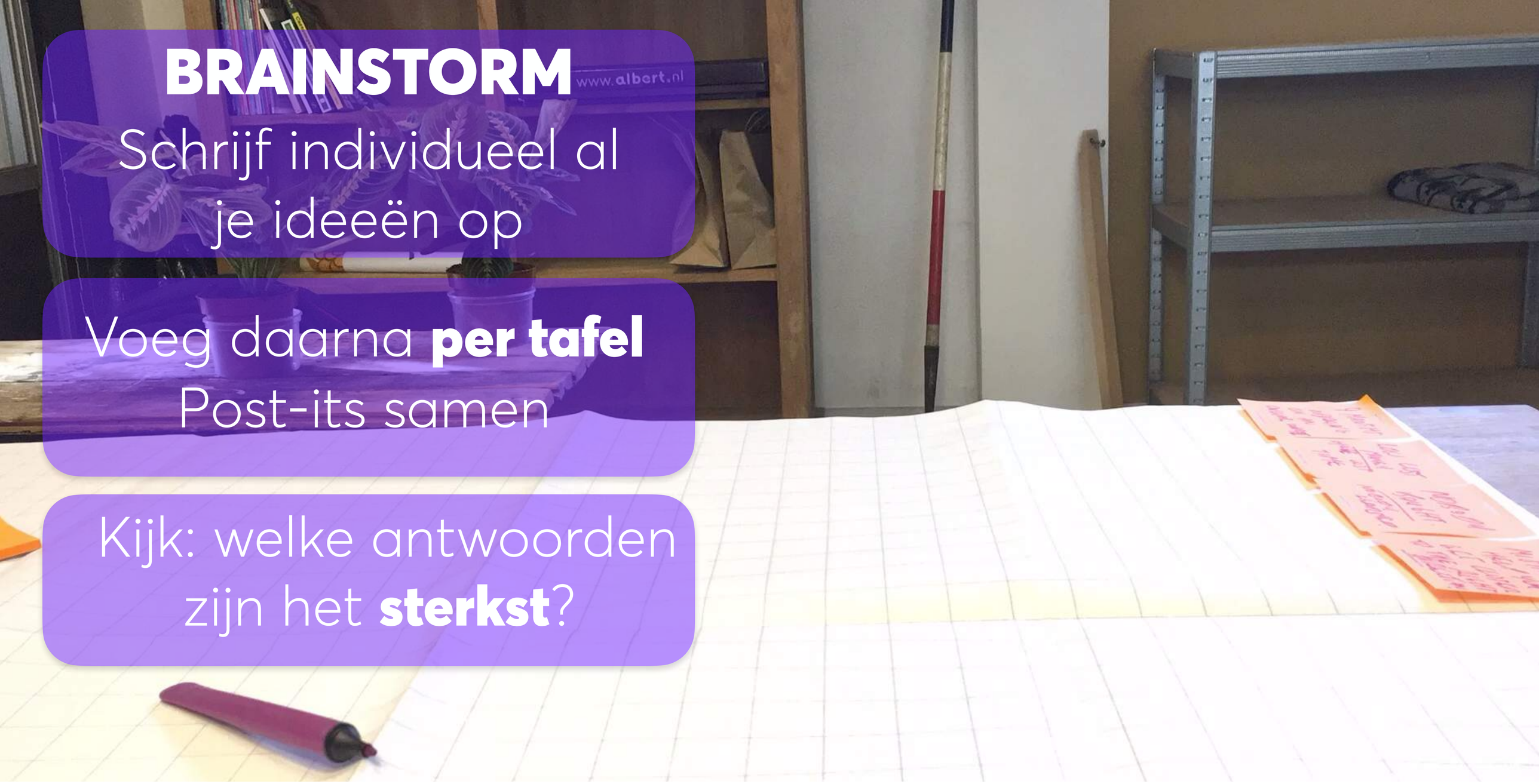
HOE?

Inhoud

WAT?



Gebruik **POST-IT NOTES** voor je verhaalopbouw

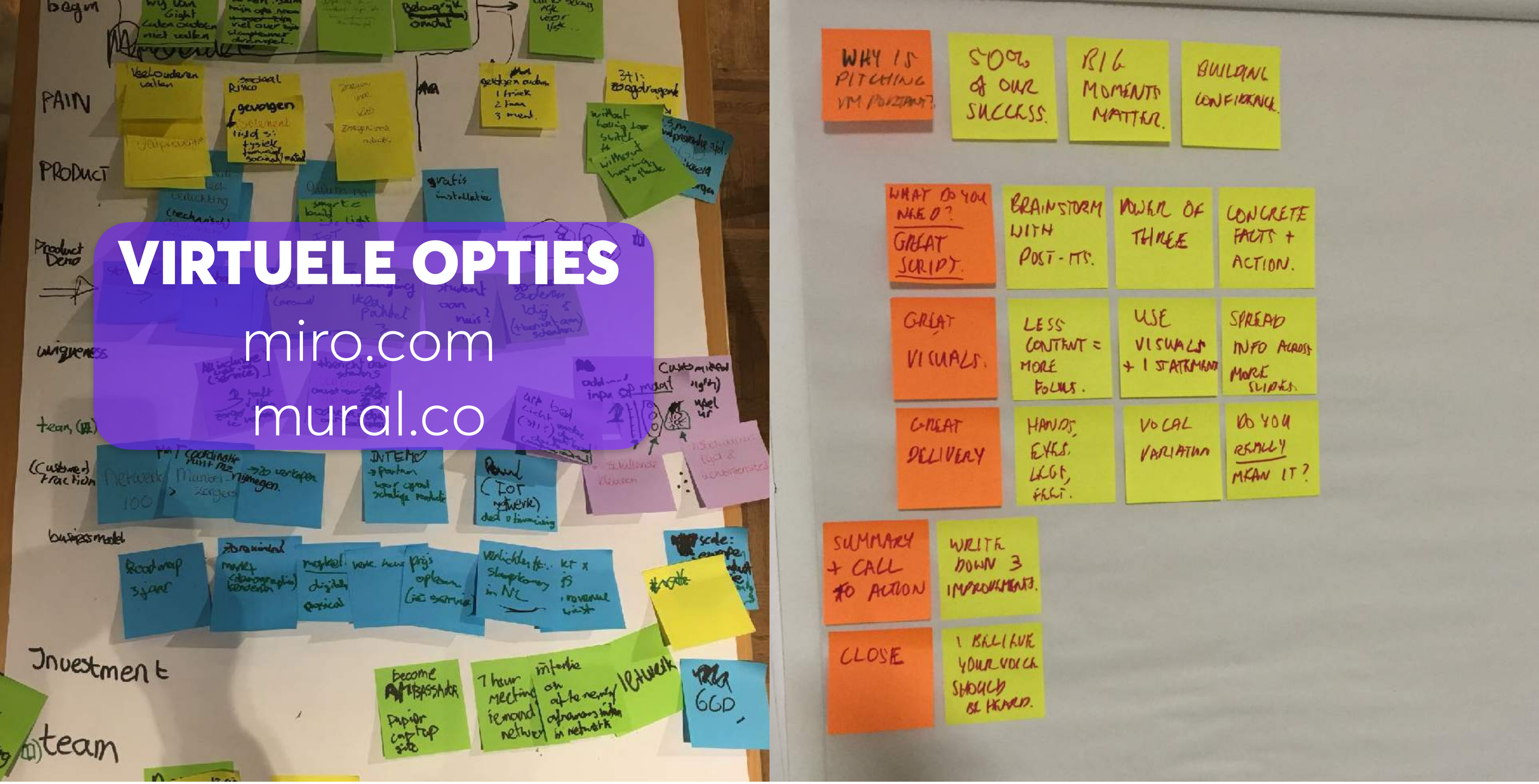


BRAINSTORM

Schrijf individueel al je ideeën op

Voeg daarna **per tafel** Post-its samen

Kijk: welke antwoorden zijn het **sterkst**?



VIRTUELE OPTIES

miro.com

mural.co

Welke onderwerpen moet in

JOUW WINNENDE PITCH?

Proces

HOE?

Inhoud

WAT?

DE PIJN



HET PRODUCT



WAT IS UNIEK



DE VALIDATIE



WAAROM NU?



1



PIJN

Wat is het **probleem**?

(Wat zijn de **moeilijkheden** die GenIA-L oplost?)

Voor **wie** los je het op?



Verloren tijd?

Hogere kosten?

Complexiteit? Te algemeen/generiek?

Eenpitters? De grote bedrijven?

Juristen? Fiscalisten, iedereen?

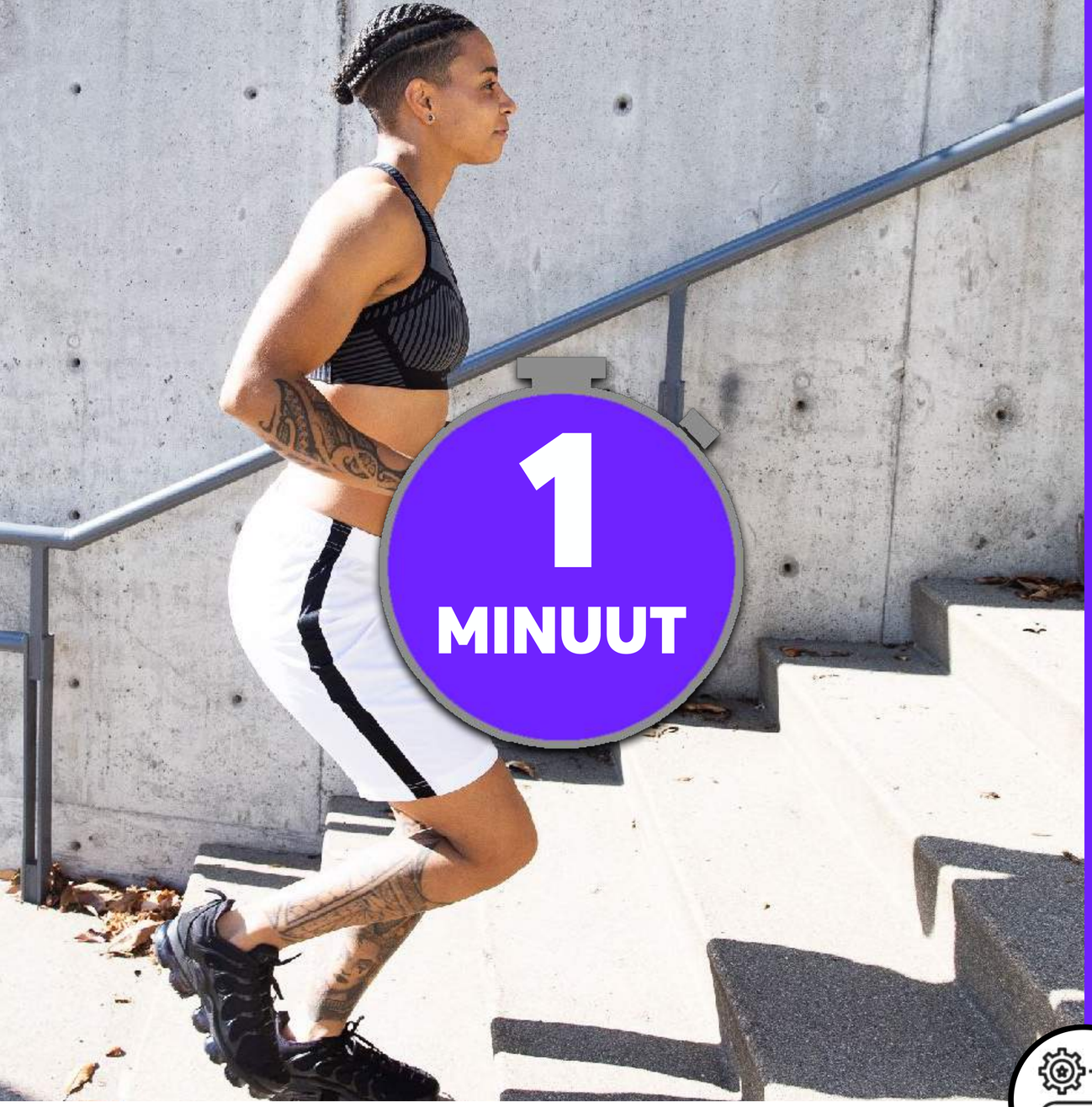
Wees specifiek
GEEF HET AANTAL AAN

"Het scheelt heel veel tijd bij het opstellen van dossiers"

"De nauwkeurigheid van antwoorden is veel groter"

"Het opstellen van dossiers gaat x keer sneller dan…"

"GenIA-L geeft antwoorden met xx% nauwkeurigheid"



ACTIE

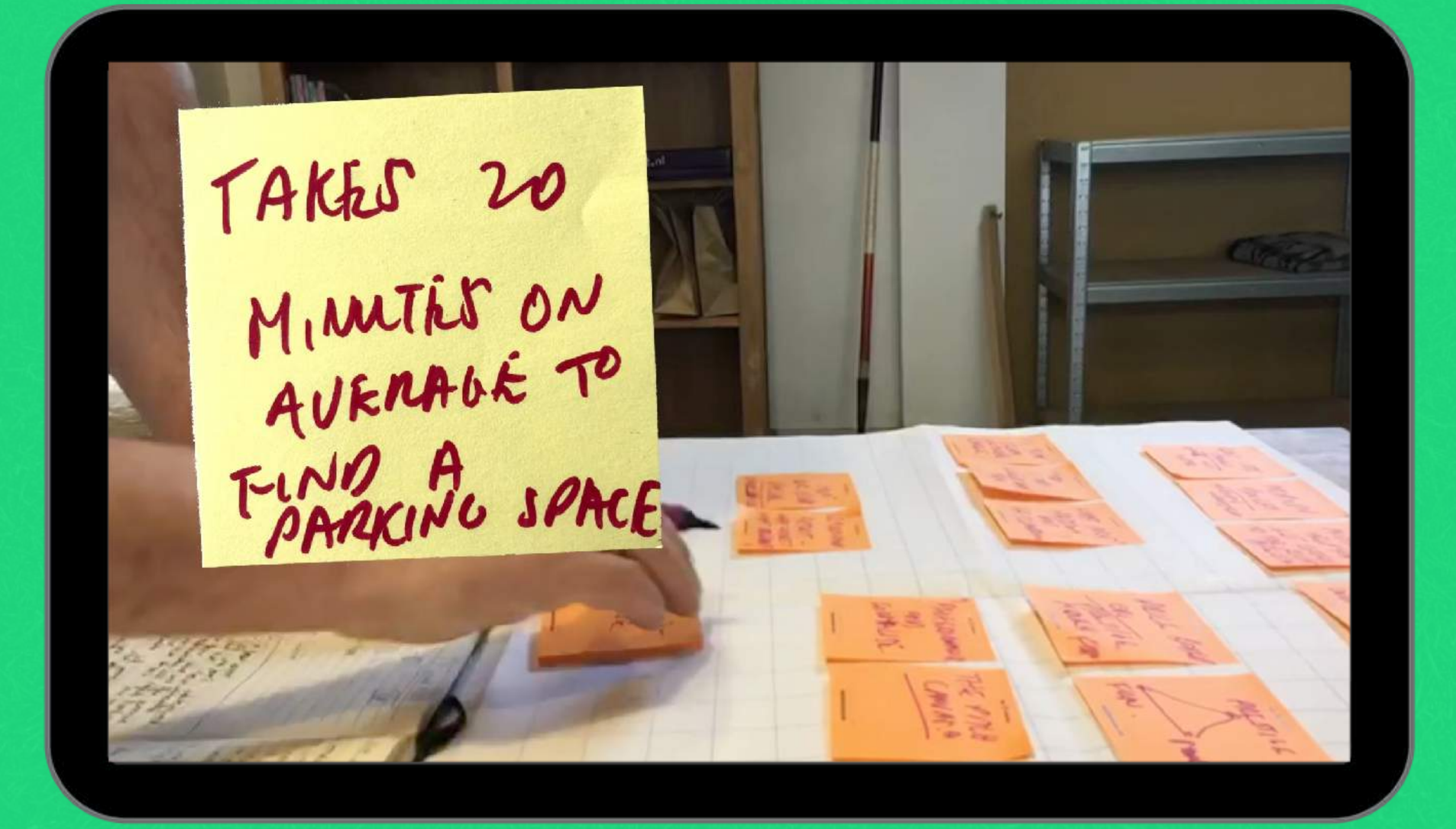
Schrijf in **1 minuut**:

Welk probleem lossen jullie op?

Wat maken jullie makkelijker, goedkoper,…?

Voor **wie**?

Niet nadenken, hoofd legen!


TAKES 20
MINUTES ON
AVERAGE TO
FIND A
PARKING SPACE

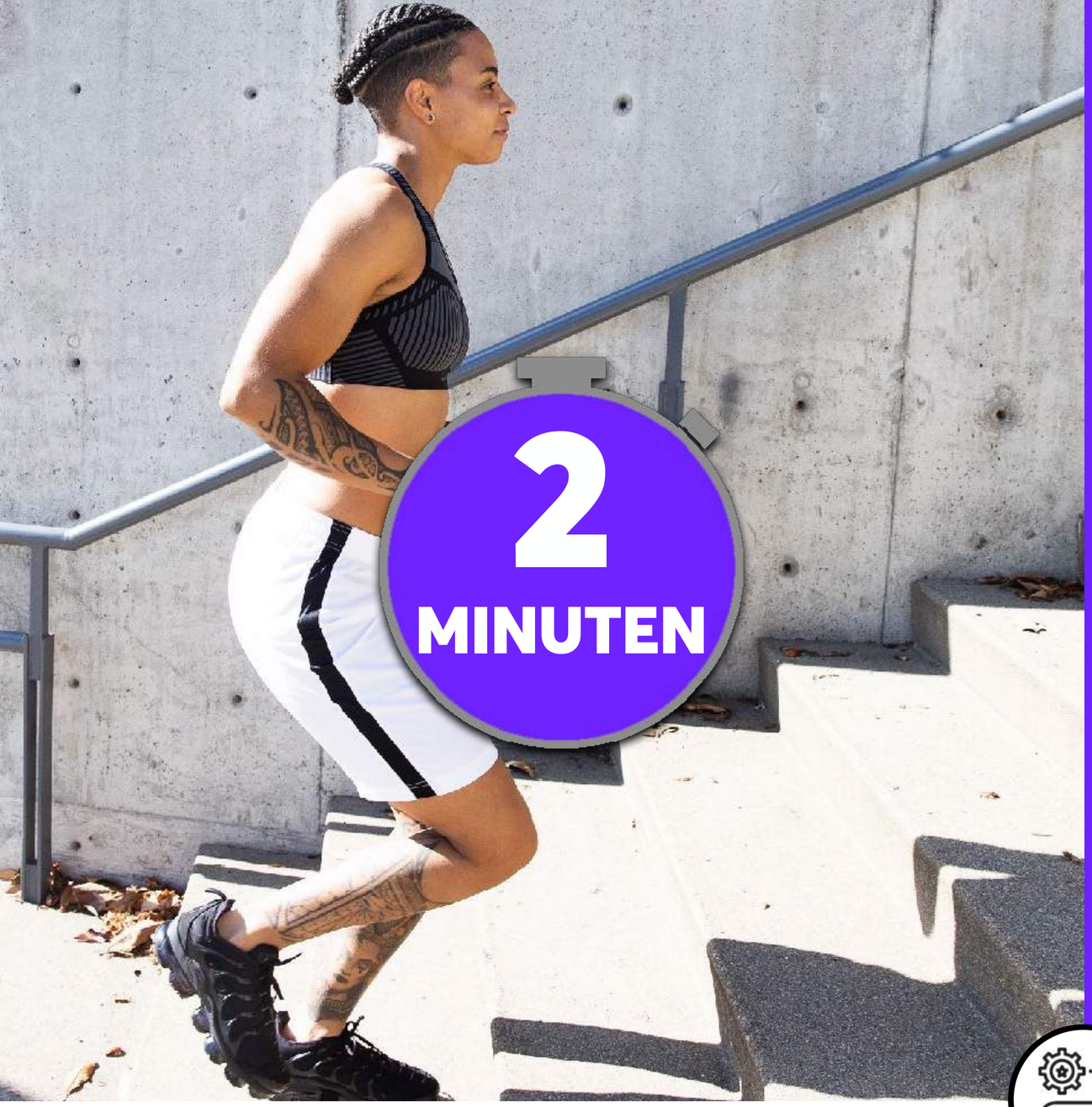


2

PRODUCT

Wat is jullie **oplossing** voor het probleem?

Wat kunnen **klanten doen** als **resultaat** van jullie oplossing?



ACTIE

Schrijf in **2 minuten**:

Hoe helpt GenIA-L jouw klant?

Welke **meerwaarde** biedt jullie AI-product?

Een Post-it per antwoord!



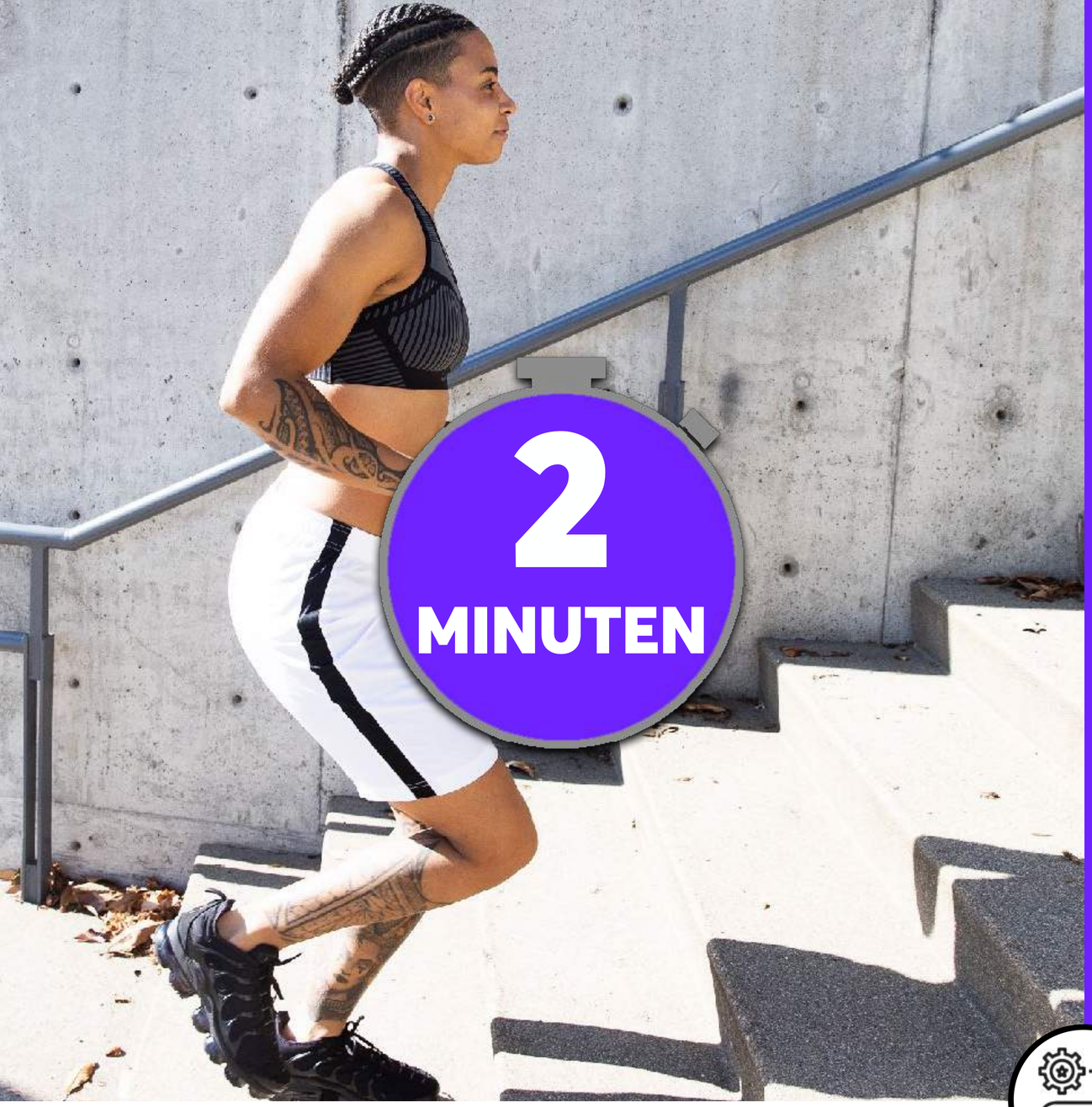
3

UNIEK

Wat is **speciaal** en **nieuw** aan jullie AI-product?

Technologie, **samenwerking**, **complete** oplossing? (Opleidingspakket?)

T.o.v. huidige werkwijze, overige AI-taalmodellen,…?



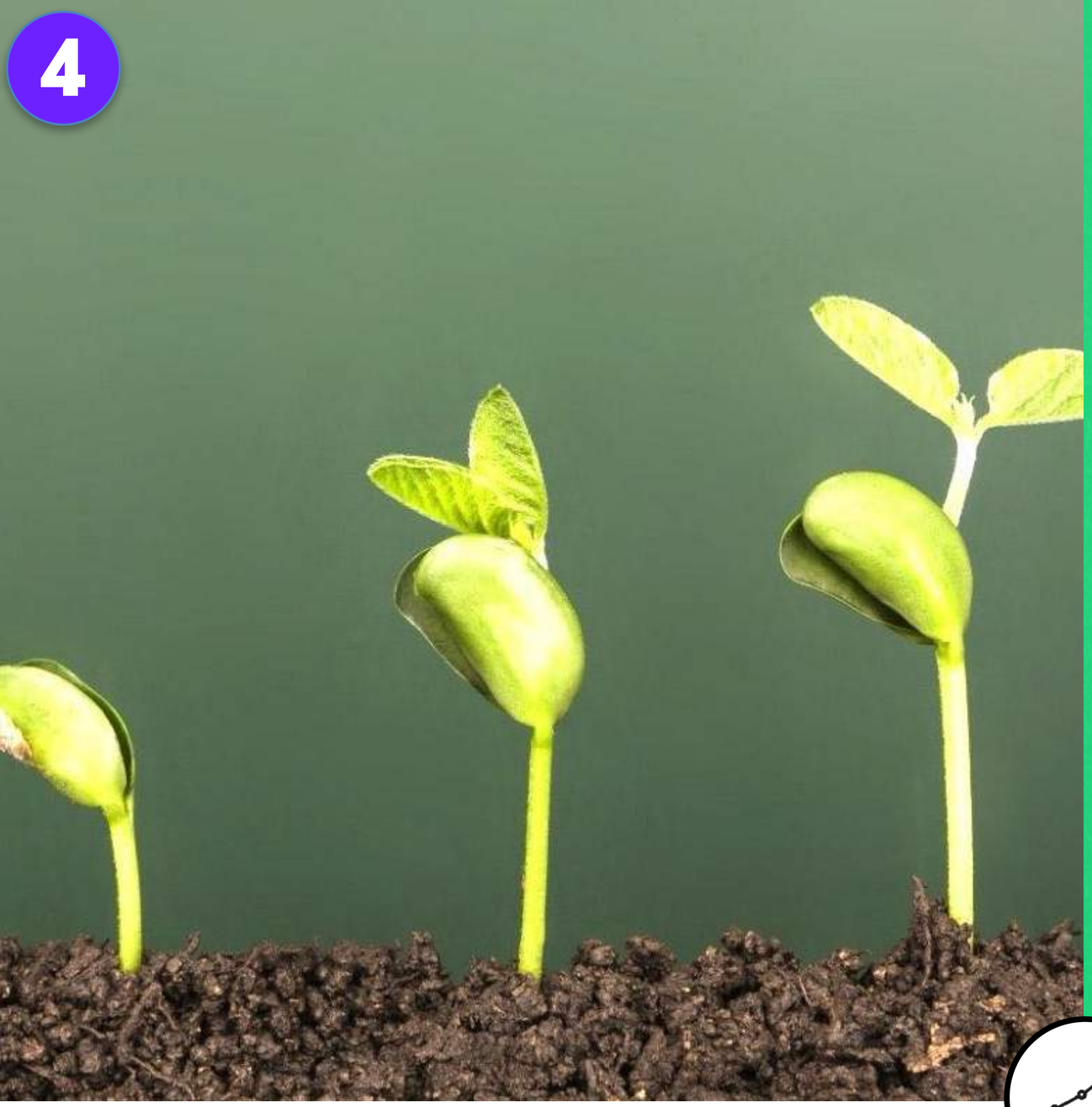
ACTIE

Schrijf in **2 minuten**:

Wat is **uniek** aan GenIA-L?

Op welke punten zijn jullie **anders, beter, sneller** dan andere AI-producten?

4

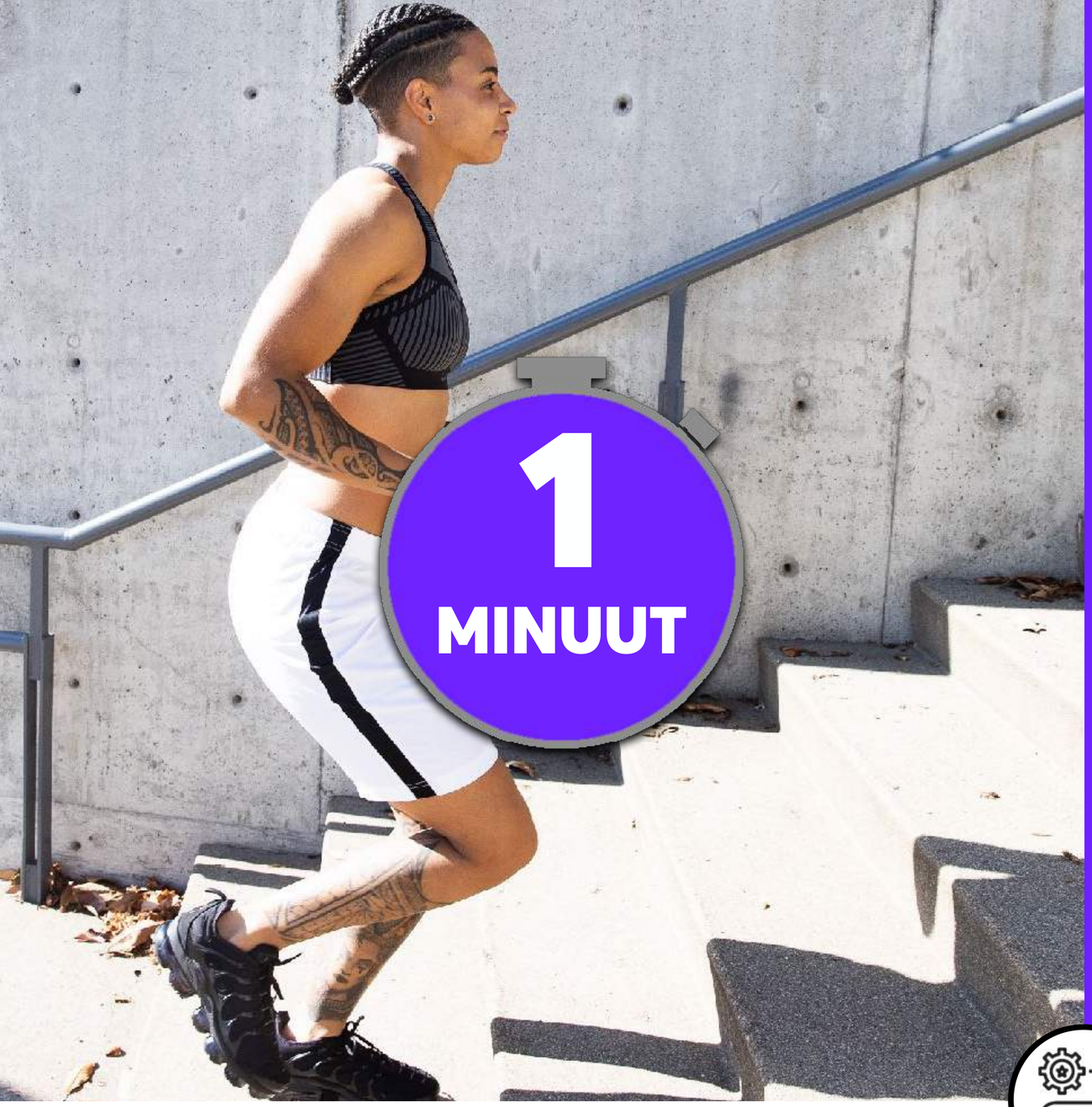


VALIDATIE / TRACTIE

Hoe **contact** gehad met (potentiële) **klanten**?

Launching **customers**?
Herkenbare namen?

Gebruikers, omzet, **groei**?



ACTIE

Validatie/tractie, noteer:

Hoe **contact** gehad met (potentiële) **klanten**?

Launching **customers**?
Herkenbare namen?

Gebruikers, omzet, **groei**?

Wat is de urgentie?
WAAROM NU?

AI blijft!

Doe mee, of loop achter op concurrent

Geldt ook voor Sdu: loopt nu nog voor op concurrent!

We weten wat we kunnen delen,

HOE PAKKEN WE HET NU AAN?

Nog 3 onderdelen!

09:30-10:20uur	Workshop
10:20-10:35uur	**15 minuten** Voorbereiden pitch
10:35-10:55uur	**20 minuten** Pitch Competitie
10:55-11:00uur	Juryoverleg & **Bekendmaking winnaar**

Alvast wat uitleg over de Pitch Competitie!



STRAKS

Eén **60 Seconden**-pitch **per tafel**

Twee minuten opbouwende **feedback** van de jury. Bijvoorbeeld…

20 seconden voor de volgende pitcher om klaar te gaan staan

6x 3:20 = 20 minuten = strak!



ACTIE

Ga **per tafel** aan de slag

Voeg jullie Post-its bij elkaar en schrijf een korte **60 Seconden** pitch met **3-5** van de volgende onderwerpen;

Pijn, Product, Uniek, Validatie, Waarom nu?

60 seconden = 9 zinnen = 130-140 woorden


TIP!

De Kracht van
DRIE



READY, STEADY, GO!

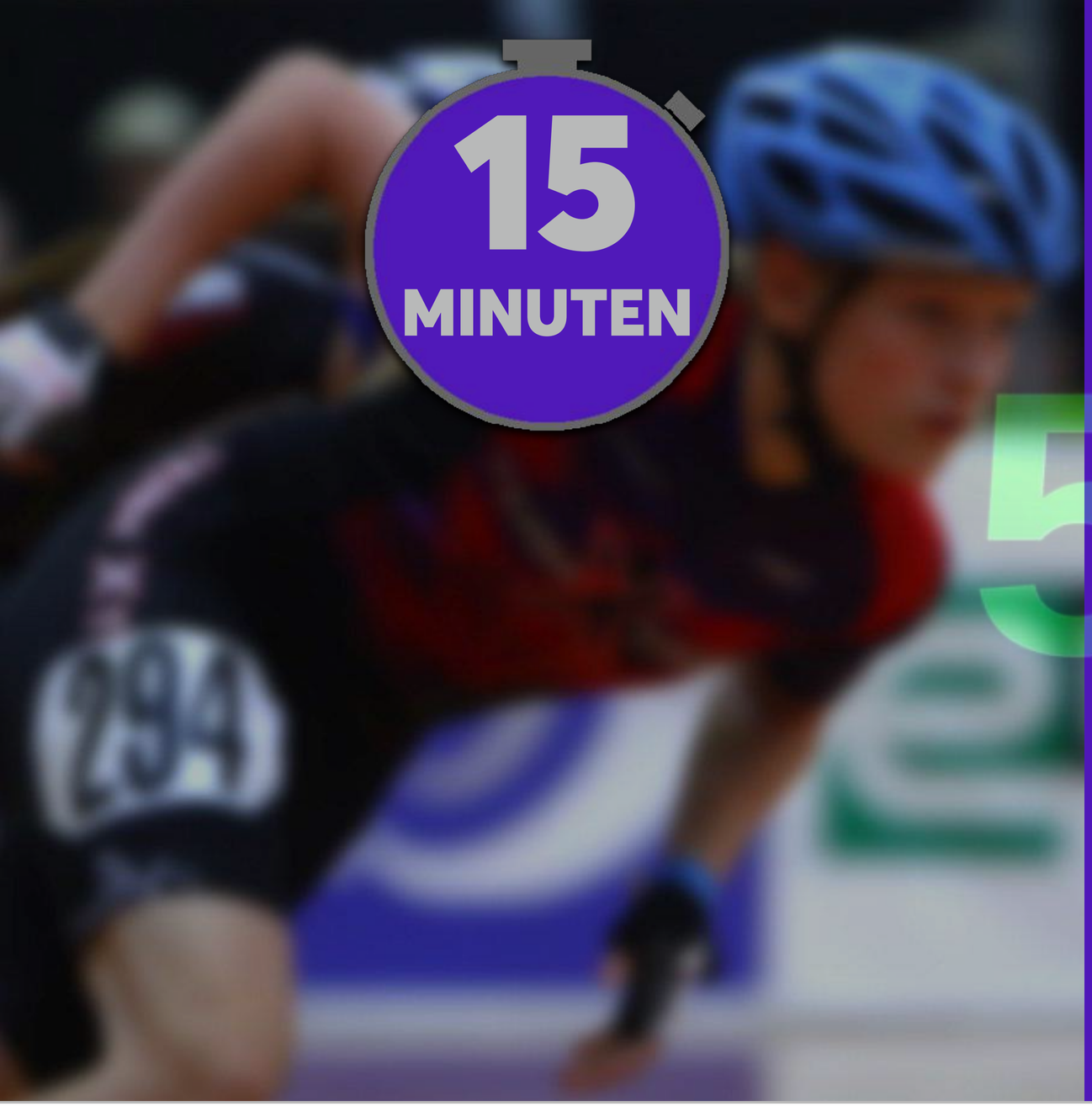


LICHT, CAMERA, ACTIE!



BEGIN, MIDDEN, EIND





ACTIE

Ga **per tafel** aan de slag

Voeg jullie Post-its bij elkaar en schrijf een korte **60 Seconden** pitch met **3-5** van de volgende onderwerpen;

Pijn, Product, Uniek, Validatie, Waarom nu?

60 seconden = 9 zinnen = 130-140 woorden


TIJD VOOR DE PITCHES!



PRIJS

Het winnende team mag 31 oktober naar **De Jonge Balie**

Thema: 'AI: Advocaat van de toekomst, Innovatie: vriend of vijand?'

Eén iemand van het team mag daar **10 minuten pitchen**

Voor **900** aanwezigen!

GEFELICITEERD!

Pitch gereedschap en
MATERIALEN







Best3minutes.com/Sdu-2024

Best 3 Minutes

5

Steps to Preparing your Winning Pitch



Thanks for joining the recent Pitch workshop!

Here's a quick high-level reminder of the main steps you need to take to make a great pitch.

Follow them all, and you'll be well on the way to convincing your audience and getting the result you want.

Don't miss out on all the tools available online at;
tiny.cc/pitchworkshop

W best3minutes.com E david.beckett@best3minutes.com
TW @best3minutes LI linkedin.com/in/davidbeckettpresentationcoach
David Beckett

Best 3 Minutes

5

Biggest Pitching Mistakes To Avoid



Thanks for joining the recent Pitch workshop!

Here's a quick checklist of mistakes that are regularly made during pitches. These are the errors to avoid: be sure they don't happen for you!

Add these tips to the great tools you've learned already, and you'll be well on the way to convincing your audience and getting the result you want.

Don't miss out on all the tools available online at;
tiny.cc/pitchworkshop

W best3minutes.com E david.beckett@best3minutes.com
TW @best3minutes LI linkedin.com/in/davidbeckettpresentationcoach
David Beckett

Best 3 Minutes

5

Ways To Manage Your Pitching Nerves



Thanks for joining the recent Pitch workshop!

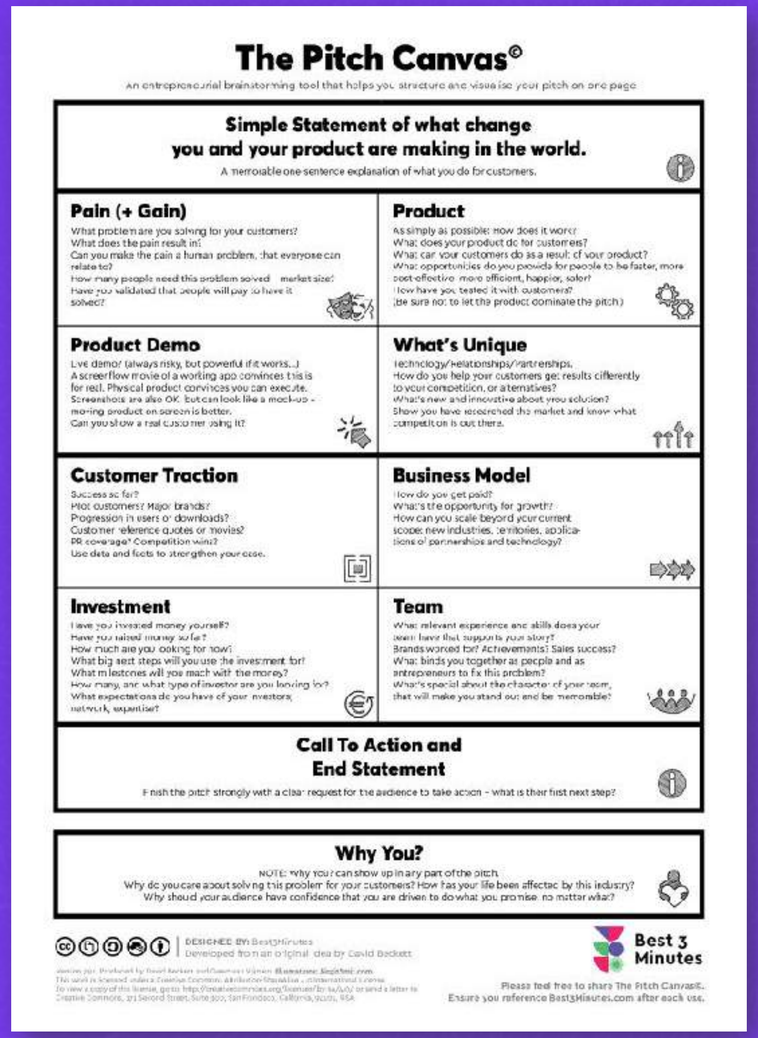
Here's a quick overview of some of the most powerful tools to overcome something that most people experience – getting nervous before a pitch.

Find out which ones work best for you, and you'll find yourself turning nerves into energy, and making confident pitches every time.

Don't miss out on all the tools available online at;
tiny.cc/pitchworkshop

W best3minutes.com E david.beckett@best3minutes.com
TW @best3minutes LI linkedin.com/in/davidbeckettpresentationcoach
David Beckett

Best3minutes.com/Sdu-2024



The Pitch Canvas©

An entrepreneurial brainstorming tool that helps you structure and visualise your pitch on one page

Simple Statement of what change you and your product are making in the world.

A memorable one-sentence explanation of what you do for customers.

Pain (+ Gain)

What problem are you solving for your customers?
What does the pain result in?
Can you make the pain a human problem, that everyone can relate to?
How many people need this problem solved - market size?
Have you validated that people will pay to have it solved?

Product

As simply as possible: How does it work?
What does your product do for customers?
What can your customers do as a result of your product?
What opportunities do you provide for people to be faster, more cost-effective, more efficient, happier, safer?
How have you tested it with customers?
(be sure not to let the product dominate the pitch)

Product Demo

Live demo? (always risky, but powerful if it works...)
A screenflow movie of a working app convinces this is for real. Physical product convinces you can execute.
Screenshots are also OK, but can look like a mock-up - moving product on screen is better.
Can you show a real customer using it?

What's Unique

Technology/relationships/partnerships.
How do you help your customers get results differently to your competition, or alternatives?
What's new and innovative about your solution?
Show you have researched the market and know what competition is out there.

Customer Traction

Success so far?
Pilot customers? Major brands?
Progression in users or downloads?
Customer reference quotes or movies?
PR coverage? Competition wins?
Use data and facts to strengthen your case.

Business Model

How do you get paid?
What's the opportunity for growth?
How can you scale beyond your current scope: new industries, territories, applications of partnerships and technology?

Investment

Have you invested money yourself?
Have you raised money so far?
How much are you looking for now?
What big next steps will you use the investment for?
What milestones will you reach with the money?
How many, and what type of investor are you looking for?
What expectations do you have of your investors; network, expertise?

Team

What relevant experience and skills does your team have that supports your story?
Brands worked for? Achievements? Sales success?
What binds you together as people and as entrepreneurs to fix this problem?
What's special about the character of your team, that will make you stand out and be 'memorable'?

Call To Action and End Statement

Finish the pitch strongly with a clear request for the audience to take action - what is their first next step?

Why You?

NOTE: 'Why you' can show up in any part of the pitch.
Why do you care about solving this problem for your customers? How has your life been affected by this industry?
Why should your audience have confidence that you are driven to do what you promise, no matter what?

DESIGNED BY: Best3Minutes
Developed from an original idea by David Beckett

Please feel free to share The Pitch Canvas®.
Ensure you reference Best3Minutes.com after each use.

HET PITCH CANVAS©

Download GRATIS op Best3Minutes.com

Best3minutes.com/Sdu-2024



The Essential Pitch Podcast

Best3minutes.com/Sdu-2024



Sheila Schenkel

Best3minutes.com

Connect with me

LinkedIn™