

Pitch Perfect

Een winnende startup pitch vormgeven

Sector

Ondernemerschap

Categorie

Business Development

Tijdsduur

2-3 uur

Leerdoelen



- Ontwikkel een duidelijke en beknopte startup-pitch.
- Begrijp de belangrijkste onderdelen van een overtuigende pitch.
- Leer hoe je effectief een probleem-oplossing passend communiceert.
- Vergroot het zelfvertrouwen in het presenteren van ideeën aan potentiële investeerders.
- Verfijn storytellingvaardigheden om emotionele connecties te creëren
- Leer hoe je een overtuigende pitchdeck structureert

Benodigd materiaal



- Beamer of scherm voor presentatie
- Laptop met PowerPoint of Keynote
- Pitchdeck-sjabloon (wordt aangeleverd)
- Werkbladen voor het structureren van de pitchinhoud
- Timer voor oefenrondes
- Flipover en stiften voor brainstormsessies
- Voorbeeldvideo's van succesvolle pitches

Omschrijving van de activiteit



Deelnemers leren hoe ze een overtuigende startup pitch kunnen opstellen in een gestructureerde sessie. De workshop behandelt kernprincipes van pitchen en essentiële onderdelen zoals probleem-oplossing fit, marktvalidatie, storytelling en concurrentievoordeel. Met behulp van de 'Pitch Perfect-sjabloon' schrijven, verfijnen en presenteren deelnemers een pitch van drie minuten, waarbij ze feedback krijgen van mede-deelnemers en de facilitator om duidelijkheid, impact en overtuigingskracht te verbeteren.

Geschikt voor:

- Startup oprichters
- Aspirant-ondernemers
- Studenten Bedrijfskunde

Richtlijnen voor de begeleider



- Begin met een inspirerend voorbeeld van een sterke pitch.
- Gebruik praktijkcases om belangrijke pitchonderdelen te illustreren.
- Stimuleer beknopt en krachtig taalgebruik.
- Geef opbouwende feedback, gericht op sterke punten en verbeterkansen.
- Zorg voor een strakke tijdsplanning zodat elke deelnemer kan presenteren

Instructies voor deelnemers



- Definieer het probleem dat jouw startup oplost in één zin
- Formuleer een duidelijke, boeiende oplossingsstelling
- Gebruik belangrijke marktstatistieken ter onderbouwing
- Voeg een persoonlijk verhaal toe voor verbinding
- Benadruk jouw concurrentievoordeel
- Geef duidelijk aan wat je vraagt (financiering, partnerschap etc.)
- Oefen en verfijn je pitch vóór de presentatie

Evaluatie en reflectie



- Wat was de grootste uitdaging bij het structureren van je pitch?
- Hoe heeft storytelling de helderheid versterkt?
- Welke feedback heeft jouw pitch verbeterd?
- Hoe zeker voel je je in het pitchen aan investeerders?
- Hoe zou je je pitch aanpassen voor verschillende doelgroepen?

Achtergrondliteratuur bij deze Pitch Perfect-sjabloon



- The Art of the Start – Guy Kawasaki
- Pitch Anything – Oren Klaff
- Start with Why – Simon Sinek
- Y Combinator's gids voor startup pitchten

Stapsgewijs:



1. Begin met een eenregelige probleem- en oplossingsstelling.
2. Voeg belangrijke marktstatistieken toe ter ondersteuning van je idee.
3. Voeg een kort persoonlijk verhaal toe om een emotionele connectie op te bouwen.
4. Benadruk je concurrentievoordeel.
5. Sluit af met een concrete vraag (bijvoorbeeld gevraagde financiering en aangeboden aandelenpercentage).



This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Wat doet het?

Het helpt oprichters om een duidelijke en beknopte pitch te maken.