

Geheimen van de zin en de onzin van elevator pitch

Eerste wet elevator pitch: "Vertel enthousiast een verhaal. Of hou anders je mond"

Een van de belangrijkste marketinginstrumenten van een ondernemer is zijn elevator pitch oftewel zijn marketingboodschap in ongeveer 30 seconden. Waarom ongeveer 30 seconden? Het motiveert je goed na te denken over je bijzondere diensten en/of producten.

Let wel! Bijzonder voor je potentiële klanten. Algemene verhalen horen klanten al genoeg. Schuif je aan bij deze groep grijze muizen dan is de kans klein dat de klant spontaan zaken met je wil doen. En daar is het allemaal om te doen. Zaken doen met klanten. Denk kortom stevig na hoe je je elevator pitch krachtig en kraakhelder gaat brengen.

Nu even een vervelende mededeling.

Mensen zijn eigenlijk niet zo in jou geïnteresseerd. Ze willen horen hoe je hen verder gaat helpen. Ze willen van je weten wat ze van je krijgen. Het interesseert ze vooral wat jouw expertise hen gaat opleveren. Het is essentieel aan te geven op wie jij je richt met jouw dienst of jouw product. Dan weten klanten direct of je hun iets te bieden hebt. Maak duidelijk welke oplossingen je paraat hebt om hun problemen op te lossen. In het ideale geval herkennen klanten zich in de door je geschetste problemen. De interesse groeit en bloeit als je een enthousiast verhaal geeft waarin klanten zich herkennen. Het 'afdraaien' van een elevator pitch is zonde van je tijd. Potentiële klanten willen praten met een waar mens. Niet met een figuurlijke folder vol nutteloze commerciële slogans.

Wat is de mening van professionals over een elevator pitch?

Irma Noorbergen van [OTP Groningen](#) stelt "ik luister niet echt meer naar een uit het hoofd geleerde pitch. In de zin van "wat zeg je nou echt? Voorkom te allen tijde een nietszeggend bla, bla, bla verhaal. Ik wil graag door naar het echte gesprek".

Henriëtte Veenstra van [IkOnderneemhet](#) is van mening dat "een goede pitch zeer belangrijk is, maar het moet geen opgedreund verhaaltje zijn. Wat je zegt moet helemaal kloppen met de energie die je uitstraalt. En vergeet de eigenheid niet".

Corrie Heslinga van [Business Steps](#) is zeker voorstander van een scherpe elevator pitch waarmee je in één krachtige zin gelijk duidelijk maakt voor wie je diensten bedoeld zijn en gelijk aangeeft wat hiervan de meerwaarde is voor je gesprekspartner. Je hebt hiermee direct de aandacht en een mooie opening voor een gesprek. Corrie raad aan om een goede elevator pitch net zo lang te oefenen, totdat je deze overtuigend weet over te brengen. Erg zinvol op netwerkbijeenkomsten, waar je toch vaak een aantal keren jezelf voor moet stellen en dan ben jij er helemaal klaar voor.

Vier praktische tips

Jacques Bais van [Netwerkcircuit](#) adviseert vier praktische tips.

- Wees kort. Je moet de aandacht weten te trekken en vast te houden.
- Kijk goed naar de lichaamstaal van je toehoorder.
- Je boodschap moet door iedereen te begrijpen zijn. Duidelijk en met zo min mogelijk

vakjargon.

- Je toehoorder moet voordeel zien. Stel een open vraag aan het eind van je elevator pitch.

Tweede wet elevator pitch: "Elevator pitch alleen geslaagd als het resultaat een echt gesprek is"

Je kent ze vast wel, de snelle zakentypes die even flitsend vertellen wie ze zijn en waarmee ze je snel, heel snel gaan helpen. Kortom, een elevator pitch waarbij de commerciële modus stand er vanaf spat. Een pitch met dollar tekens in de ogen met daarbij de clichévraag "wat kan ik nu voor je betekenen?". En juist daarin schuilt een levensgroot gevaar! Het geven van een elevator pitch is daardoor éénrichtingsverkeer. In dat geval adviseren wij laat de elevator pitch maar achterwege. Durf dan een gesprek aan te gaan zonder een elevator pitch.

Wat is het geheim?

Het gaat om het ontvangen van en reageren op informatie van je gesprekspartner. Hoe doe je dat? Door oprechte aandacht te geven. Door goed te luisteren. Door vragen te stellen. Door te reageren op de ander. Het is 'gewoon' het gesprek aangaan.

Plezierige gesprekken en goede zaken gewenst.

???

Vrijblijvend advies aanvragen?

- Bel voor direct contact naar **050 314 34 70**

- Mail naar [ik wil advies over](#)