

120-Seconden Pitch Deck

What's in it for me? Wat is jouw <i>Why</i> of wat is de <i>Why</i> van je publiek?	
Product of Dienst Leg in 2-3 zinnen de kern van je product of dienst uit	
Doelgroep Voor wie (doelgroep) is jouw product/dienst	
Marketing Hoe bereik je je klanten? Welke marketing- en sales kanalen wil je hanteren?	
Waarom Waarom koopt men bij jou, welk probleem los je op?	
Opbrengsten/Kosten Wat kost je product/dienst en wat brengt het op?	
Financiering Hoe ziet je financiering er uit? Nu, komend jaar, volgend jaar, ...	
Concurrentie Wie zijn je concurrenten? (zonder concurrenten, geen markt. Er is altijd directe of indirecte concurrentie)	
Team Hoe ziet je team er uit? (vullen de competenties elkaar aan, of mis je er juist een paar)	
Successen Welke successen heb je al behaald? Laat zien welke weg je al hebt afgelegd.	
Activatie Wat wil je dat je publiek gaat doen of onthouden?	



Let hier op:
Emotie = Energie = Passie = Trots = Enthousiasme = Plezier.
Stiltes creëren impact. Vertel niet teveel. Zet een punt achter elke zin.
Tekst, Toon, Lichaamstaal en Non-verbaal gedrag.
De 5 S-en: Stappen, Stoppen, Staan, Stilte, Spreken.
Ademhaling.
Spiegel je gebaren.