

# 60-Seconden Pitch Deck

<b>What's in it for me?</b> Wat is jouw <i>Why</i> of wat is de <i>Why</i> van je publiek?	
<b>Product of Dienst</b> Leg in 2-3 zinnen de kern van je product of dienst uit	
<b>Doelgroep</b> Voor wie (doelgroep) is jouw product/dienst	
<b>Marketing</b> Hoe bereik je je klanten? Welke marketing- en sales kanalen wil je hanteren?	
<b>Waarom</b> Waarom koopt men bij jou, welk probleem los je op?	
<b>Activatie</b> 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.