



WAT VERANDEREN JIJ EN JE PRODUCT AAN DE WERELD?

Zeg in één pakkende zin wat jij doet voor je klanten

PAINS & GAINS

Wat wil je klant voor elkaar krijgen?
Welke pains los je op en welke gains voeg je toe?

PRODUCT

Wat doet je product voor klanten?
Hoe werkt het?
Hoe heb je het op klanten getest?

PRODUCTDEMONSTRATIE

Kun je een productdemonstratie geven? Het kan heel krachtig werken, maar als het mislukt kun je wel inpakken.
Heb je screenshots?
Kun je een klant laten zien die je product gebruikt?
Heb je wel een productdemonstratie nodig?

WAT IS UNIEK?

Hoe helpt je product om de customer job voor elkaar te krijgen?
Wat is daar anders aan dan producten van concurrenten?
Gaat om technologie, prijs, gemak et cetera?

KLANTEN

Wat zijn je successen tot nu toe?
Heb je al klanten?
Wat zeggen ze over je product?
Heb je het nieuws gehaald?

VERDIENMODEL

Wat is je verdienmodel?
Wat zijn je groeikansen? Zitten die in nieuwe markten, technologie, partners et cetera?

INVESTERING

Wat voor investering heb je nodig: geld, kennis, netwerk, ervaring?
Hoeveel geld heb je nodig?
Wat voor type investeerder zoek je?
Wat verwacht je van een investeerder en wat heb je te bieden?

TEAM

Welke relevante ervaring heeft je team om je pitch te ondersteunen?
Welke werkervaring hebben jullie?
Wat hebben jullie bereikt?
Wat voor (sales)successen hebben jullie?

UITSMIJTER MET CALL TO ACTION

Eindig je pitch sterk met een duidelijke call to action voor je publiek.

WAT IS JOUW 'WHY'?

Waarom doe je dit?
Wat heb je met je product en het klantprobleem?
Waarom moet je publiek geloven dat je gaat doen wat je belooft?



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

