

Template: **in 5 stappen** naar **een sales pitch** met impact

Kort en duidelijk, maar ook volledig. Dat is een sales pitch met impact.
Met deze template bouw je een pitch op die prospects overtuigt.



Een sterk begin

Start je pitch met een open vraag, een opvallend cijfer of een opmerkelijke anekdote.

Bantwoord de 'why': waarom bied je dit product of deze dienst aan? Wat is het probleem van je prospect(s)?

Je value proposition

Welk product of welke service bied je aan?

Hoe kan het deze specifieke prospect helpen?

Vat je value proposition samen in deze formule: **[Naam van je bedrijf]** helpt **[doelpubliek]** met **[dienst of product]** zodat jij **[probleem dat wordt opgelost]** en **[voordelen]**.



Een aantrekkelijke oplossing

Breek je value proposition op in de verschillende voordelen die tegemoetkomen aan de vraag van je prospect. (prijs, gebruiksgemak, toegankelijkheid, tijd- of kostenbesparend, inzichten)

Bewijzen die je pitch staven

Voeg cijfers, feiten en quotes toe die je prospect overtuigen van je verhaal. (getuigenissen van (gelijkaardige) klanten, onderzoeken en studies, een vergelijking met je concurrenten, extra voordelen die vertrouwen scheppen zoals een geldteruggarantie)

Een heldere call-to-action

Sluit je sales pitch af met een call-to-action: een simpele, maar duidelijke actie die je verlangt van je prospects. (een gratis proefperiode, vraag een demo aan, schrijf je in voor onze nieuwsbrief)



Optioneel: jouw verhaal

Waarom en hoe is je bedrijf ontstaan?

Wat motiveert jou en je team elke dag?
