

★ DIT IS EEN INGEVULD VOORBEELD — gebruik dit als inspiratie voor jouw eigen pitch ★

VOORBEELD ELEVATOR PITCH

Les 5 — De Pitch | Green Karting Project

Team SpeedGreen — Vrijheidscollege Eindhoven — Klas 4B

Naam leerling:	Klas:	Datum:	Docent:

1 WAT IS EEN PITCH?

Korte overtuigende presentatie

- Een pitch is 3-5 minuten durend
- Jij vertelt waarom ze moeten sponsoren
- Doel: Sponsor zegt JA!
- Gegeven bij afspraak of via video

? Hoe lang is jouw pitch (in seconden)?

Mijn elevator pitch duurt 30 seconden — dat is genoeg om de sponsor nieuwsgierig te maken.

De volledige pitch bij een afspraak duurt 3 minuten (180 seconden).

Ik verdeel de tijd zo: opening 30 sec, probleem 1 min, oplossing 1 min, call-to-action 30 sec.

2 DE ELEVATOR PITCH (30 SECONDEN)

Je hebt 30 seconden in een lift!

WIE

Wij zijn Team SpeedGreen van het Vrijheidscollege in Eindhoven.

WAT

We bouwen dit schooljaar een elektrische greenkart — volledig zelf gebouwd door leerlingen.

WAAROM

We leren techniek en duurzaamheid, en zoeken lokale sponsors die zichtbaar willen zijn in de regio.

VRAAG

Bent u geïnteresseerd in een kennismaking? Dan vertel ik u meer!

? Schrijf jouw elevator pitch (max 4 zinnen):

"Goedemiddag, mijn naam is Lena en ik ben de teamcaptain van Team SpeedGreen van het Vrijheidscollege in Eindhoven.

Wij bouwen dit schooljaar een elektrische greenkart helemaal zelf.

We zoeken lokale sponsors die ons willen steunen en daarvoor zichtbaarheid terugkrijgen via ons logo, social media en een uitnodiging voor de race-dag.

Heeft u vijf minuten voor een gesprek?"

3  DE 3-SLIDE PITCH**Visuele ondersteuning**

- Slide 1: Wie zijn wij? (teamnaam, logo, foto)
- Slide 2: Het project (wat, waarom, planning)
- Slide 3: Wat bieden wij? (sponsorpakketten)
- Houd slides simpel: veel plaatjes, weinig tekst

? Wat zijn de 3 belangrijkste punten op jouw slides?

Slide 1 – WIE ZIJN WIJ: Een foto van ons team bij de kart, ons team-logo en de naam "Team SpeedGreen". Wij laten zien wie we zijn zodat de sponsor een gezicht bij het project krijgt.

Slide 2 – HET PROJECT: Een foto van de kart in aanbouw, de racedatum (14 juni) en een korte tijdlijn. We laten zien dat we serieus zijn en echt een plan hebben.

Slide 3 – SPONSORPAKKETTEN: Duidelijk overzicht van BRONS / ZILVER / GOUD met prijs

en voordelen per pakket. Zo weet de sponsor precies wat hij/zij krijgt.

4 STRUCTUUR VAN JE PITCH

5 onderdelen in volgorde

- Opening (30 sec): introductie team
- Probleem (1 min): budget nodig
- Oplossing (1 min): sponsoring helpt
- Voordelen (1 min): wat krijgt sponsor?
- Call-to-action (30 sec): doet u mee?

? Wat is je sterkste punt in de pitch?

Mijn sterkste punt is het VOORDELEN-gedeelte. Ik kan heel concreet uitleggen wat de sponsor terugkrijgt: een groot logo op de kart, drie Instagram-posts met tag, een artikel in de schoolkrant, en een persoonlijke uitnodiging voor de race-dag.

Sponsors willen weten wat ze voor hun geld krijgen. Ik weet de pakketten uit mijn hoofd en kan snel de juiste optie aanwijzen afhankelijk van hun budget.

5 LICHAAMSTAAL EN PRESENTEREN

Niet-verbale communicatie

- Kijk de sponsor in de ogen
- Sta rechtop met schouders naar achteren
- Gebruik je handen om dingen uit te leggen
- Spreek duidelijk en niet te snel

? Welk lichaamstaal-element vind je lastig?

Ik vind het het lastigst om oogcontact te houden als ik zenuwachtig ben. Ik merk dat ik dan snel naar mijn papier of naar de vloer kijk.

Hoe ik dit ga oefenen: ik oefen de pitch thuis voor de spiegel, zodat ik er aan wen om iemand aan te kijken. En ik oefen met een klasgenoot die mij feedback geeft.

Tweede aandachtspunt: ik praat te snel als ik nerveus ben. Ik ga bewust pauzes inbouwen na elk onderdeel van de pitch.

6 OVERTUIGING EN VRAGEN

Met vertrouwen presenteren

- Wees enthousiast over je project
- Antwoord vragen eerlijk en helder
- Wees niet bang voor stilte
- Sluit af met dank voor hun tijd

? Wat zou een sponsor jou kunnen vragen?

Vraag 1: "Hoeveel geld hebben jullie nodig?"

→ Antwoord: "Ons doel is 1.500 euro totaal. We hebben al 400 euro eigen bijdrage. We zoeken nog 1.100 euro via sponsoring, verdeeld over meerdere sponsors."

Vraag 2: "Wat krijg ik daarvoor terug?"

→ Antwoord: "Dat hangt af van het pakket. Ons GOUD-pakket (500 euro) geeft u een groot logo op de kart, social media, schoolkrant en een racedag-uitnodiging."

Vraag 3: "Zijn jullie echt van plan dit af te maken?"

→ Antwoord: "Absoluut. De race is op 14 juni gepland. We werken al weken aan de kart en onze docent begeleidt ons. U kunt ons volgen via Instagram."

7 SAMENVATTING

Kernpunten voor je pitch

- Een pitch is kort, krachtig en doelgericht
- Elevator pitch: 30 seconden versie
- Voorbereiding en oefening zijn alles
- Goede lichaamstaal maakt je geloofwaardig
- Enthousiasme werkt aanstekelijk

? Wat is je volgende stap na deze les?

1. De elevator pitch nog 10 keer oefenen voor de spiegel zodat ik hem uit mijn hoofd ken.
2. De 3 slides afmaken en verbeteren: duidelijker, meer foto, minder tekst.
3. Een oefengesprek doen met Daan — hij doet alsof hij de sponsor is en stelt moeilijke vragen.
4. De lijst van potentiële sponsors afmaken met Anouk (we hebben al 5 bedrijven op het lijstje).
5. Volgende week de eerste afspraken inplannen bij de sponsors.

★ Gebruik dit voorbeeld als inspiratie — maak de pitch jouw eigen door je eigen naam, team en bedrijven in te vullen! ★