

Atelier Elevator Pitch – Feuille de route

Groupe cible et sujet	Remplissez
<p>Déterminez votre public cible <i>Par exemple : clients, fournisseurs, investisseurs, collaborateurs, réseau de contacts personnel, famille, amis ...</i></p>	
<p>Déterminez votre sujet <i>Par exemple : votre entreprise/organisation, votre service/projet/produit, vous-même ...</i></p>	

Éléments dans votre message	Remplissez
<p>Décrivez-vous en 5 mots. <i>Essayez de vous écarter des titres de fonction traditionnels tout en utilisant une introduction originale. Faites en sorte que l'auditeur se dise « Intéressant, c'est exactement dont j'ai besoin ! ».</i> <i>Par exemple « Grâce à mes textes, les visiteurs deviennent utilisateurs » au lieu de « Je suis copywriter ».</i></p>	
<p>Résumez en 1 phrase ce que vous faites. <i>Précisez votre offre après votre introduction. Soyez concret et spécifique.</i></p>	
<p>Pour qui travaillez-vous ? <i>Par exemple : pour des PME, pour des services publics fédéraux, pour les services du SPF, pour le domaine de la santé ...</i></p>	
<p>Quel est l'avantage pour vos clients ? <i>Utilisez par exemple : Cela leur permet de ...</i></p>	
<p>Que fait votre service/organisation/entreprise ? <i>Utilisez par exemple : Nous fournissons ... Nous nous occupons de ...</i></p>	
<p>En quoi votre organisation est-elle unique ? <i>Utilisez par exemple : Contrairement à ... À l'opposé de ...</i></p>	
<p>Quelle est votre organisation ? <i>Utilisez par exemple : Nous sommes un service public ... Nous travaillons dans le secteur public ...</i></p>	

Plan par étapes

1. Apprenez à vous connaître et commencez par 5 qualités/talents/compétences.
2. Écrivez ce que vous faites. Ecrivez-le de différentes façons. Cela peut être sérieux ou marrant. Écrivez tous. Laissez-vous aller. Le but est de mettre autant d'idées que possible sur papier.
3. Écrivez une histoire qui raconte ce que vous faites. Elle peut être longue ; vous la raccourcirez ultérieurement. Devenez un artiste de mots.
4. Lisez le tout à voix haute. Si possible, enregistrez-vous sur votre GSM par exemple.
5. Laissez ce travail de côté. Relisez l'ensemble le lendemain avec un nouveau regard.
6. Écoutez votre enregistrement et relisez vos notes. Indiquez les mots ressortent et qui attirent l'attention. Vous devrez encore ajouter des mots liens mais n'en abusez pas.
7. Regroupez les meilleures parties. Faites de nouvelles versions. Expliquez ce que vous faites et pourquoi on devrait collaborer avec vous. Utilisez si possible des éléments de votre histoire.
8. Relisez une nouvelle fois le tout à voix haute. Enregistrez-vous à nouveau.
9. Réécrivez le tout une dernière fois. Supprimez autant de mots possible. Réarrangez les mots et les phrases jusqu'à ce que ça sonne bien. Rédigez une version de maximum 250 mots et une de 25 mots.
10. Testez votre pitch auprès de vos amis, votre famille et vos collègues. Demandez un feedback et perfectionnez-le si nécessaire.
11. Fini ! Votre pitch est maintenant prêt. Mettez-le sur votre profil LinkedIn et sur d'autres medias sociaux et utilisez-le à chaque occasion. C'est en forgeant qu'on devient forgeron !
12. Ne vous arrêtez pas de l'améliorer ! Vous changez, votre service/produit/organisation change, le contexte change ; il est donc indispensable d'adapter régulièrement votre pitch ou même de recommencer à zéro.