

# IDEA Pitch-checklist

## 8 praktische tips voor een effectieve pitch

Een pitch doe je niet even. De belangen zijn groot, net als de hoeveelheid tijd en kennis die wordt geïnvesteerd. Door bureaus én door opdrachtgevers. De IDEA Pitch-checklist helpt bij het opzetten van een doeltreffend traject.

### 1. Ben duidelijk over het type opdracht

Gaat het om een eenmalig project of een meerjarige relatie? Beide uitgangspunten vergen een verschillende aanpak en vragen om specifieke aanvliegroutes. Verschaf hierover vooraf duidelijkheid aan de pitchende partijen.

### 2. Nieuw is niet altijd beter

Van behoefte aan een frisse creatieve wind tot standaard procedures binnen organisaties. Er zijn verschillende redenen om een pitch uit te schrijven. Is de relatie met je huidige bureau in basis prima? Betrek het dan op z'n minst in de pitch. Je zult verrast zijn over de nieuwe inzichten die er kunnen opbloeien.

### 3. Choose wisely

Het is lastig om in de wirwar van bureaus een afgewogen keuze te maken. Als het gaat om live-communicatie biedt het IDEA-keurmerk houvast en zekerheid. Alle IDEA-bureaus zijn getoetst op onder andere financiële stabiliteit, vakmanschap en juridische knowhow.

### 4. Bereid een pitch goed voor

Maak een voorselectie van bureaus waarmee je oprecht wilt werken. Daarbij kun je kijken naar het werk en DNA van een bureau, specifieke expertise en referenties. Wij adviseren om maximaal drie bureaus aan het werk te zetten. Is je longlist langer? Maak dan een kennismakingsronde en stel vervolgens een top 3 samen.

### 5. Een goede briefing is het halve werk

Elke pitch begint met een heldere en complete briefing met duidelijk geformuleerde vragen en doelstellingen. Op basis hiervan gaan bureaus naar de tekentafel en presenteren ze een conceptidee. In de briefing staat op zijn minst een budgetindicatie. Dit schept duidelijkheid over het ambitieniveau en levert realistische ideeën op.

### 6. Kies voor live (contact)

Bij IDEA zijn we van live. Als mensen elkaar niet ontmoeten, mis je toch een bepaalde feeling. We hebben een sterke voorkeur voor een persoonlijke toelichting op de briefing. En plan ook voor presentaties door bureaus een live-ontmoeting in. Needless to say: zorg dat de juiste contactpersonen op het juiste moment aan tafel zitten.

### 7. Wees transparant

Wees duidelijk over wat je van pitchende partijen verwacht. Vertel vooraf hoe de procedure verloopt en op basis van welke criteria je gaat beoordelen. Verandert er tijdens het proces iets aan inzichten? Deel dit dan direct met alle partijen.

### 8. Bied een passende pitchvergoeding

Eerlijk opdrachtgeverschap is cruciaal. Bureaus investeren immers fors in tijd en middelen. Een realistische pitchvergoeding voor verliezende bureaus is op zijn plek. Maak deze vergoeding bekend voor de pitch start en zorg dat hij in verhouding is met de gevraagde prestatie.



Independent  
Dutch  
Event  
Association

Edisonweg 8  
3442 AC Woerden  
Netherlands

T +31 348 753743  
www.ideaonline.nl  
info@ideaonline.nl

