

HOW TO PITCH



Contact:
+32 478 99 09 31
olivier@idealy.com

Specialties:
making ideas happen,
Lean Startup,
entrepreneurship,
innovation, creativity,
tiers-lieux, collective
intelligence.

Characteristics:
conviction, passion
and drive.

*Ce n'est pas une crise,
c'est un changement
de monde.*
– Michel Serres

LE PITCH

Le pitch est l'art de dire à quelqu'un ce que fait votre entreprise. Vous allez présenter à des gens – utilisateurs, clients, investisseurs potentiels – qui n'ont jamais entendu parler de votre société.

Vous voulez attirer leur attention, leur faire comprendre ce que vous faites ET les amener à utiliser et/ou acheter votre produit et à le recommander.

La chose fondamentale à retenir est que pitcher consiste à raconter une histoire convaincante qui engage votre public, suscite son intérêt et les fait vraiment vous écouter. Capter leur attention n'est pas le seul avantage de raconter une histoire. Cela les aide également à se souvenir de ce que vous avez dit.

RAPPORT SIGNAL – BRUIT

Le rapport entre les informations pertinentes et non pertinentes dans une interface ou un canal de communication.

Les informations pertinentes sont le «signal», tandis que les informations non pertinentes sont le «bruit». Un rapport signal / bruit élevé est un résultat clé dans le travail de tout designer, en termes de contenu et de conception de page.

CONSEILS

Comment ne pas commencer votre présentation.

Ne commencez pas par une excuse: "Mes slides ne sont pas terminés mais... je vais essayer", "Mon train était en retard donc je n'ai pas pu...", "Je suis un peu fatigué aujourd'hui alors..."

Commencez en force! Faites preuve de confiance!

Etablissez une connexion personnelle.

Connaissez votre public et essayez de vous rapprocher de leur monde. Partagez une histoire de votre enfance: «Quand j'avais 5 ans, je voulais devenir ...».

Soyez positif.

N'utilisez pas votre présentation pour vous plaindre. Être négatif ne vous aide pas à transmettre votre message et à encourager l'action.

Soyez honnête

Si vous ne savez pas (encore) quelque chose, dites-le simplement. N'essayez pas d'inventer une réponse. Ne mentez jamais. Ne jamais, jamais mentir!

Contact visuel.

Racontez votre histoire avec confiance et établissez un contact visuel avec votre public. Ne vous concentrez pas trop longtemps sur une seule personne. Regardez l'ensemble du public (pas vos slides).

Redondance efficace.

Sérieusement, répétez les éléments importants. Cela aide votre public à se souvenir. Répéter est important.

Utilisez le silence pour renforcer votre message. Ça marche vraiment.

Un présentateur a envie de parler, donc un moment de silence peut sembler durer des minutes, mais le public ne le verra pas de cette façon.

Impliquez votre audience.

Posez des questions au public. Ne faites pas un one-man show.

Une présentation interactive engagera votre public bien plus qu'une présentation à sens unique.

Attention aux blagues.

Évitez de mettre des blagues dans votre présentation. Sauf si vous êtes sûr que 90% des gens les aimeront...

Utilisez des métaphores pour rendre les sujets complexes plus compréhensibles. Une métaphore est un bon outil de storytelling. Cela aide le public à mieux comprendre et se souvenir de votre histoire.

Utilisez le temps des questions et des réponses. Soyez prêt pour les questions. La feedback est de l'or. Écoutez. Ne répondez pas. Et dites merci!

Relax.

Cela peut sembler impossible, mais essayez de rester détendu.

Répétez beaucoup présentation pour être préparé et éviter de stresser.

Une chose à la fois.

Ne communiquez pas trop d'informations sur un slide. Ne montrez pas tout en même temps mais dirigez votre audience en affichant les informations point par point

Postures et des gestes positifs.

Filmez la présentation pour avoir une vue de votre posture et de vos gestes. Une posture détendue est importante, mais ne soyez pas trop confortable.

Pas de "mâle alpha".

Ne soyez pas trop sûr de vous. Soyez confiant, pas arrogant.

Un pas en avant.

Faites un pas vers votre public en parlant d'un point crucial. Les gens remarqueront ce langage corporel et comprendront que ce message est plus important.

Utilisez l'espace.

Promenez-vous pendant votre conversation. Mais ne montez pas et ne descendez pas tout le temps, cela rend les gens nerveux.

Vérifiez la configuration de la pièce.

Préparez-vous. Allez voir la salle avant de commencer: pas de place pour l'inattendu.

Surveillez le temps.

Répétez votre présentation pour avoir une bonne idée du timing.

Si cela prend trop de temps, passez certains slides moins importants.

Soignez vos slides.

Évitez que les choses flottent et soyez conscient de la hiérarchie et de la proximité. Des mots en gras pour les rendre plus visibles. Ce qui est ensemble se ressemble. L'alignement donne une sensation immédiate de design.

Images.

N'utilisez pas trop de texte. Les gens ne peuvent pas se concentrer sur la lecture et l'écoute en même temps.

Couleurs.

N'exagérez pas vos diapositives avec trop de couleurs: elles rendent les diapositives plus difficiles à lire. N'utilisez pas plus de 3 couleurs primaires.

Soyez clair.