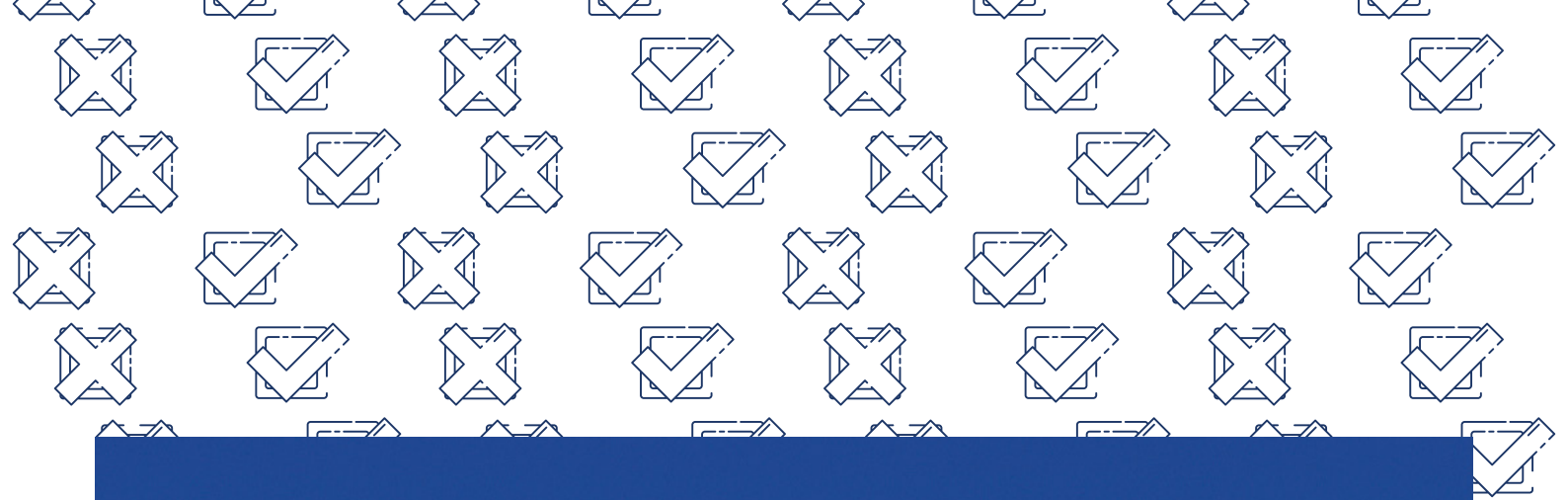




Checkliste

Agenturpitch

(Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit)

Rahmenbedingungen des Pitches – interne Überlegungen VOR Ihrem Briefing an die Agenturen

Klären Sie im Kollegenkreis:



Welches Budget steht später zur Verfügung, am besten späteres Jahres-/Projektbudget?



Werden die eingeladenen Agenturen für ihren „Pitch“, ihren Aufwand bezahlt (üblicherweise ja)? Wieviel €?



Termine



Vorgehen



Sollen Ideen, ein Maßnahmenplan oder bereits fertigen Kampagnen gezeigt werden?



Sonstige Präferenzen?



Was tun bei Rückfragen?



Ist ein „Schulterblick“ / Zwischenstand erwünscht?

Stellen Sie allen teilnehmenden Agenturen rechtzeitig ein präzises, ausführliches, für alle gleiches Briefingdokument zur Verfügung

Inhalte Ihres Briefings für die Agenturen:



Selbstdarstellung Ihres Unternehmens



Ihre Vision, USP und andere Hintergrund-Informationen



Möglichst aussagekräftige Beschreibung der Aufgabenstellung



Welche Anforderungen haben Sie, welches Ergebnis erwarten Sie?



Welches Pitch-Honorar erhalten die Agenturen?



Budgethöhe bzw. Budget-Korridor für die angefragte Leistung



Wie viele Agenturen laden Sie zum Pitch? Achten Sie auf strukturierte, eindeutige und klare Darstellung.

Nicht vergessen: Eine Verschwiegenheitsvereinbarung vor der Übermittlung sensibler Daten unterzeichnen lassen!

Sind die Pitch-Teilnehmer persönlich bekannt?

Die Chemie muss stimmen. Schauen Sie sich die Agenturen vorher einmal persönlich an.



Holen Sie Referenzen ein



Googeln Sie: Branchenverzeichnisse, Auszeichnungen, Branchenmedien, etc.



Sie sollten mindestens 3-5 Agenturen unverbindlich vor Pitch-Einladung „in Augenschein nehmen“



Sammeln Sie Ihre Eindrücke in einer Excel-Tabelle mit Bewertung!

Kompetente Jury aus Team-Kollegen bilden

Diese Personen müssen bei allen Pitch-Präsentationen anwesend sein.



Alle Jury-Mitglieder müssen wissen, was von ihnen erwartet wird.



Es bereichert die Gesamtbewertung, wenn neben Geschäftsführung und Marketing z.B. auch Vertriebskollegen mit in der Jury sind.

Aussagekräftiger Bewertungsbogen für alle vorbereiten

Stellen Sie Ihrer Jury den Bewertungsbogen zusammen mit dem ausgegeben Briefing vor der ersten Pitch-Präsentation vor.



Weisen Sie darauf hin, dass dieser Bogen von allen Beteiligten separat und für jede Präsentation auszufüllen ist.



Erläutern Sie das eingesetzte Bewertungssystem, nutzen Sie am einfachsten das Schulnoten-System.

Die Pitch-Präsentation – Sie sind der Gastgeber!

Alles vorbereitet:



Vortragstechnik?



Raum, ausreichend bestuhlt?



Raum, groß genug und ausreichend bestuhlt?



Bewertungsbögen für Jury ausgedruckt und bereitgelegt?



Ggf. Sitzordnung



Parkplatz für Gäste, Empfang?

Unbedingt die unmittelbaren Eindrücke festhalten. Dazu bleiben nach dem Verlassen der Agentur alle Jury-Mitglieder im Besprechungsraum und füllen ihren Bewertungsbogen möglichst vollständig aus.

Danach besprechen alle sofort und kurz (max. 2 Minuten pro Person) ihre persönlichen Eindrücke, v.a. im Hinblick auf folgende Fragen:



Fachliche Eignung:

Hat die Agentur die Pitch-Aufgabe voll verstanden und umgesetzt?



Kreativität:

War die Umsetzung, d.h. die kreative Leitidee im besten Fall neu, anders, inspirierend, motivierend, etc.? Könnten wir uns vorstellen, mit dieser Leitidee draußen am Markt erfolgreich zu sein?



Stimmt die Chemie:

Haben wir die späteren Account Manager / Kundenbetreuer kennengelernt? Sympathisch? Kompetent? Passen unsere beiden Unternehmenskulturen zueinander?

**Rahmenbedingungen:**

Werden die vom Auftraggeber vorgegeben Bedingungen eingehalten, v.a in Bezug auf Budget, Inklusiv-Leistungen, Projektdauer, Team, etc.?

**Gesamtnote:**

Könnten wir uns vorstellen mit dieser Agentur erfolgreich zusammenzuarbeiten?

**Beauftragen Ja oder Nein?**

Fragen Sie jede/n KollegIn: Würden Sie diese Agentur beauftragen: JA oder NEIN?? Und bitten Sie um 1 Satz zur Begründung.

Aktuelles Seminarprogramm: www.embis.de/seminare/
Seminarkatalog PDF-Download: www.embis.de/katalog/

eMBIS GmbH Akademie für Online-Marketing
Blumenstr. 25
85399 Hallbergmoos (bei München)

Telefon: 0811 993366-0
Telefax: 0811 993366-1
E-Mail: mail@eMBIS.de
Internet: www.eMBIS.de



AKADEMIE FÜR
ONLINE MARKETING