



Checkliste: Lohnt sich ein Pitch?

Bevor Sie sich für einen teuren und zeitintensiven Pitch entscheiden, sollten Sie im Unternehmen diese Fragen klären (und mit Ja beantworten):

1

Hat der zu vergebende Auftrag einen finanziellen Umfang von mindestens 300.000 Euro?

Ja
Nein

2

Ist es möglich, die Aufgabe in einem wirklich aussagekräftigen Briefing zu formulieren, auf dessen Grundlage Sie vergleichbare Angebote erwarten können?

Ja
Nein

3

Stehen Ihnen hinreichend personelle und finanzielle Ressourcen zur Begleitung des Pitch-Prozesses zur Verfügung?

Ja
Nein

4

Haben Sie das Know-how für die Umsetzung und Moderation eines erfolgreichen Pitch-Prozesses? Falls nein: Gibt es begleitende externe Beratung?

Ja
Nein

5

Ist genügend Zeit?

Ja, mindestens zwei Monate, besser drei
Nein



Checkliste: Lohnt sich ein Pitch?

6 Sind alternative Verfahren tatsächlich weniger gut geeignet als ein Pitch? Was genau spricht gegen diese Verfahren und für den Pitch?

Probearbeit, -projekt?

Chemistry Meetings?

Workshop-Formate?

7 Besteht überhaupt Aussicht, dass Ihre Wunschagenturen teilnehmen?

Sie haben eine Longlist

ggf. wurden Voranfragen positiv beantwortet