

7 Regeln für einen fairen Pitch

1.
Fakten schaffen: Vollständige, aussagefähige, Vergleichbarkeit ermöglichende Briefings.
2.
Kommunikation: Ansprechbarkeit der Ausschreibenden und zügiges Antwortverhalten bei Rückfragen im Direktkontakt.
3.
Mit Empathie auf Augenhöhe: Gegenseitiges hineinversetzen Wollen mit dem Ziel optimales Verständnis für die Aufgabenstellung zu erreichen.
4.
Inspiration und Motivation: Gute Briefings erzeugen Bilder und fördern die kreative Assoziation der Auftragnehmer. Dabei gilt: Je besser das Briefing, desto besser das Ergebnis.
5.
Feedback geben: Begründete, zügige und offene Darlegung der K.O. Kriterien bei verlorenem Pitch.
6.
Klasse statt Masse: Sinnvolle Vorauswahl der Pitchteilnehmer und Begrenzung der Teilnehmerzahl relativ zur Aufgabenkomplexität. Die Abfrage von Rahmendaten potentieller Dienstleister kann in größerem Kreise erfolgen. Daraus sollte für den eigentlichen Kreativpitch ein Kreis von max. fünf Dienstleistern ausgewählt werden.
7.
Ernsthaftigkeit und Wertschätzung: Erst Budgets aufstellen und intern verabschieden, dann pitchen. Wertschätzung der geleisteten Arbeit und Würdigung sowie Schutz geistigen Eigentums. Ein Pitchhonorar demonstriert Wertschätzung und Ernsthaftigkeit gleichermaßen.