

PITCHDECK

Format und Inhalte

1_Cover

2_Mission

3_Zusammenfassung

Präsentation der wichtigsten Unternehmensfakten.

4_Team

Besondere Fähigkeiten und vergangene Erfolge sind hier besonders wichtig.

5_Problem

Hier soll das Problem angesprochen werden, welches zu lösen ist.

6_Lösung

Die Lösung für das Problem wird kurz und prägnant erklärt. Hierzu werden auch eine vorhandene Demo, eine funktionierende Software oder zumindest Bilder des Produkts gezeigt.

7_Technologie

Nachdem die Lösung vorgestellt wurde, wird kurz erläutert, wie diese technisch umgesetzt wird. Hier sollten auch auf die verwendeten Technologien und eventuelle Vorteile gegenüber der Konkurrenz eingegangen werden.

8_Marketing

Vorstellung der Zielgruppe und Marktgröße. Außerdem sollte darauf eingegangen werden, welche Kanäle genutzt werden, um das Start-up bekannt zu machen.

9_Vertrieb

Wenn bereits erste Kunden vorhanden sind, dann sollte dies hier erwähnt werden. Sollten noch keine Kunden vorhanden sein, so geht es um das Geschäftsmodell und wie mit der Idee Geld gemacht wird.

10_Wettbewerb

Hier sollte aufgezeigt werden, welche Wettbewerber es gibt und was man besser als diese macht.

11_Meilensteine

In diesem Abschnitt werden die Meilensteine für das nächste Jahr dargestellt. Diese umfassen Produkt, Team, Marketing und Vertrieb. Außerdem sollten die geschätzten vierteljährlichen und gesamten Ausgaben aufgelistet werden.

12_Schlussfolgerung

Diese Folie zeigt eine Vision, wie das Start-up in Zukunft aussehen kann.

13_Finanzierung

Hier geht es an die Zahlen. Es wird gezeigt, wie viel und wofür Geld benötigt wird und woher es kommt. Besonders wichtig ist, was mit dem Geld geschieht, welches in dieser Runde eingesammelt wird.