

STRUCTUREZ VOTRE PITCH

Une phrase simple de présentation de ce que vous et votre produit faites

Douleur (et soulagement)

Quel problème vous résolvez?
Quelle douleur vous soulagez?
Quelle opportunité vous fournissez (moins de temps utilisé, moins d'argent dépensé...)?
Taille du marché?
Validation client?



Produit

Aussi simplement que possible, que fait votre produit pour vos clients?
Comment ça fonctionne?
Avez-vous testé votre produit?
(attention à ce que le produit ne prenne pas toute la place)



Détails Produit

Eventuellement une démo (toujours risquée)
Quelques écrans de la solution ou vues du produit
Produit en cours d'utilisation



Ce qui est unique

Technologie/Relations/Partenariats
Comment aidez-vous vos clients à avoir des résultats différents de vos concurrents/alternatives?
Montrez que vous avez fait vos devoirs que vous connaissez votre marché



Traction et résultats

Quels sont vos succès jusque là?
Clients pilotes? Grands acteurs de votre domaine?
Progression/croissance?
Utilisez des faits tangibles et des données



Business model

Comment gagnez-vous votre vie?
Quelle est la place pour la croissance?
Comment pouvez-vous vous adapter à une plus grande demande?



Investissement

Avez-vous investis vous-même?
Avez-vous fait une levée?
De combien avez-vous besoin?
Quelle utilisation de l'argent allez-vous faire?



Equipe

Quelle expérience a votre équipe/votre entreprise?
Succès? Grands comptes?
Qu'est-ce qui vous lie en tant qu'équipe?
Qu'est-ce qui rend votre équipe unique?



Appel à l'action et conclusion impactante

Toujours finir son pitch avec une phrase qui va pousser l'audience à agir.

Pourquoi vous?

Pourquoi vous saisissez vous de cette problématique? Comment avez-vous été impacté par ce problème?

