



Ziele

Wer ist die Zielgruppe für den Pitch?
Investoren, Interessenten, Nutzer, Mitarbeiter, ...

Je nachdem wie ich diese Frage beantworte, müssen die Inhalte ausgewählt und in den Focus gerückt werden, die für diese Zielgruppe wichtig sind!
Für Investoren zählen das Team, das Produkt, der Nutzen / das Wertversprechen, der Markt und wie das Unternehmen Geld verdient.
Für Nutzer zählen, das Produkt, der Nutzen, bestimmte Features, der Preis und der Kauf.



Geschäfts- idee

Was ist die Geschäftsidee?

Welche Veränderung bewirkt ihr für den Kunden, in der Welt, usw., ...?

Das Wichtigste in einem Satz (Muster verwenden!)



Die Kunden

Wer ist die Zielgruppe für euer Produkt oder eure Dienstleistung? - Bitte sehr konkret!

Gibt es mehrere Zielgruppen?
Was macht diese Zielgruppen aus?
Welche Merkmale haben sie?
Wie unterscheiden sie sich?



Kunden- problem

Welches Problem löst Ihr?
Was hat das Problem für Folgen für den Kunden?
Ist es ein Problem, mit dem sich viele Menschen identifizieren können?

Wie viele Menschen haben das Problem bzw. wie viele wollen es gelöst haben (Größe des Marktes)?

Gibt es schon einen Nachweis dafür, dass Kunden bereit sind, für die Lösung zu zahlen?



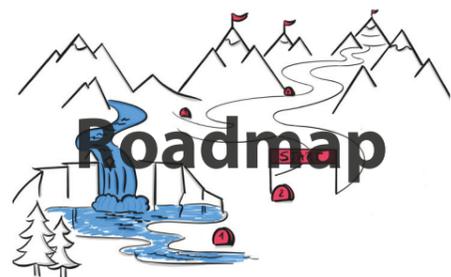
Das Produkt

Was ist das konkrete Produkt!

Was tut das Produkt ganz konkret für den Kunden?

Wie hilft das Produkt dem Kunden Arbeit, Zeit, Geld und Nerven zu sparen?

Ist es günstiger, schneller, sicherer, angenehmer, ...?



Roadmap

Welche Schritte gab es bisher?

Was sind die nächsten Schritte?

Was sind Meilensteine?

Wofür wird noch Unterstützung benötigt?



Produkt- demo

Kann man das Produkt zeigen oder vorführen?
Gibt es Bilder oder Modelle eines physischen Produkts? Gibt es Screenshots oder eine Live-Demo eines digitalen Produktes?

Wie funktioniert das Produkt / die Dienstleistung?
Wie habt ihr das Produkt zusammen mit Kunden getestet?

So konkret wie möglich und anhand plastischer Beispiele, gerade bei technischen Produkten.



Alleinstel- lung

Was macht ihr besser oder anders als die Wettbewerber und alle anderen?

Wofür lieben euch eure Kunden?

Gibt es Besonderheiten in Bezug auf Technologien, Prozesse, Partnerschaften, usw.?



Der Markt

Was ist der konkrete Markt?

Wie groß ist er?

Wie sieht das Marktpotenzial aus?

Wie kann das Unternehmen in Zukunft wachsen?



Konkurrenz

Wer steht im unmittelbaren Wettbewerb (vergleichbare Produkte)?

Wer steht im mittelbaren Wettbewerb (andere Lösung für das Problem)?

Was macht ihr anders als die Konkurrenz?

Wo ist die Konkurrenz stärker oder besser?
Was gefährdet euer Unternehmen?



Der Appell

Welchen „Apell“ will ich ans Ende stellen?
Unterstützt uns mit...! Investiert ins Unternehmen!
Investiert die Summe xy € in unser Unternehmen!
Kauft unser Produkt! Nutzt unsere App! Empfiehlt unser Produkt / Unternehmen anderen! Arbeitet für uns!

Warum seid ihr die Besten, um das Problem zu lösen?

Aufforderung an die Zuhörer in „Aktion“ zu treten!



Traction

Welche Erfolge wurden bisher erzielt?
Welche Beweise gibt es bereits dafür, dass die Geschäftsidee, das Produkt, die Dienstleistung, usw. funktioniert?
Anzahl der Kunden / Nutzer?
Gibt es Pilotkunden?
Gibt es Kooperationen mit Unternehmen? Gibt es Empfehlungen von Kunden? Gibt es einen „Letter of Intend“?
Welche Einnahmen wurden bereits erzielt?



Geschäfts- modell

Wie verdient das Unternehmen Geld (Verkaufspreis, Abo, ...)?
Gibt es mehrere Einnahmequellen?

Wann verdient das Unternehmen Geld? Wie viel Geld verdient das Unternehmen?

Ist das Unternehmen skalierbar?

Welche Wachstumspotenziale gibt es (weitere Märkte, neue Zielgruppen, andere Länder, ...)?



Finanzierung

Wie ist das Unternehmen bisher finanziert worden?

Welche Summen wurden investiert?
Wurde bereits Geld bei Investoren eingesammelt?

Welche Investitionssumme wird benötigt (Heute, morgen, übermorgen)?

Wofür wird die Investitionssumme benötigt?

Was soll damit finanziert und erreicht werden?



Das Team

Welche Kompetenzen bringen die Teammitglieder mit? Für wen und in welcher Funktion haben sie bereits gearbeitet?

Welche Aufgaben übernehmen sie im Unternehmen? Wie ist das Unternehmen organisiert (Hauptlinge und Indianer)?

Was macht Euer Team besonders? Welche „Werte“ verbinden euch?