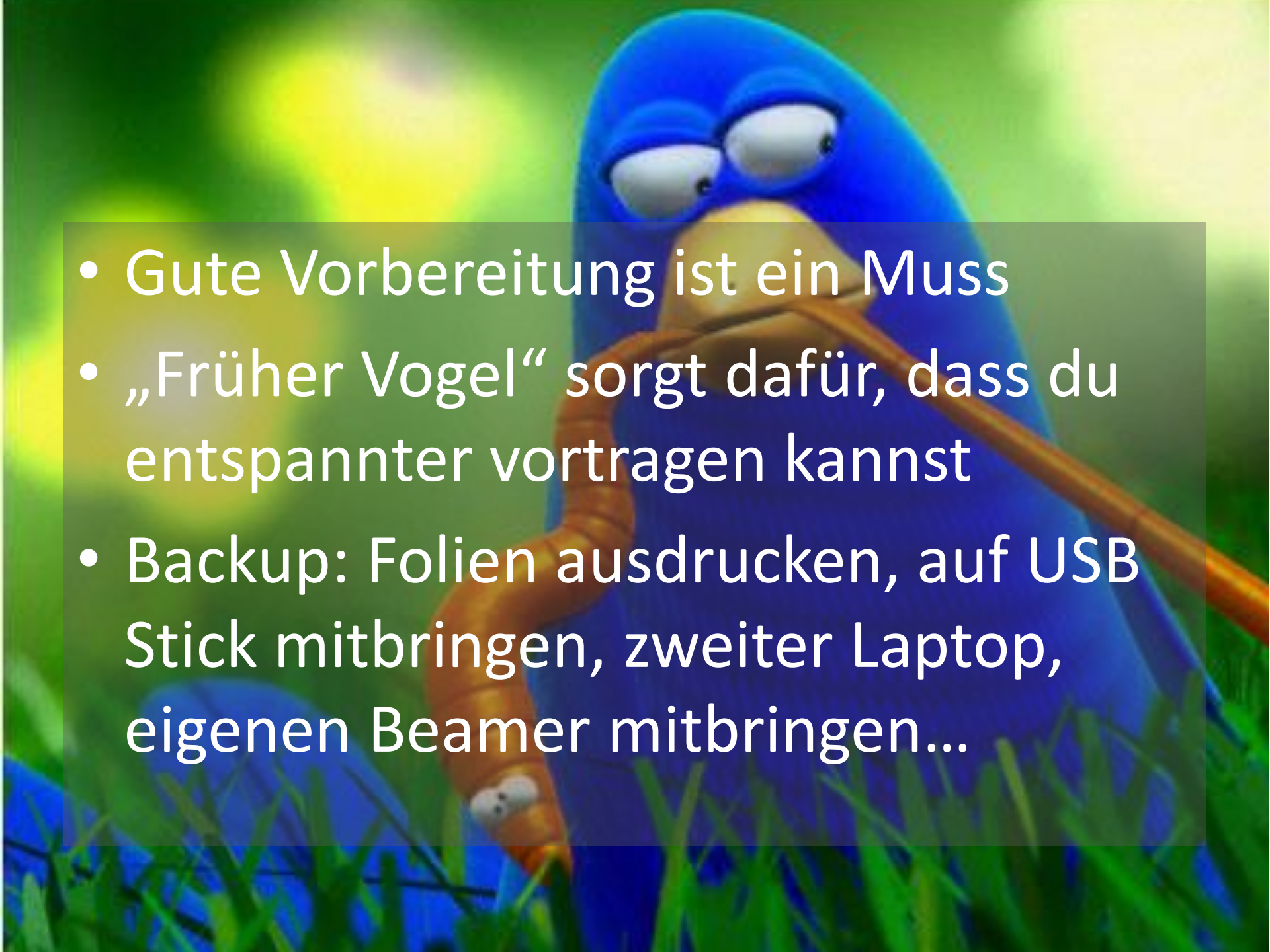


How to Pitch



Grundsätzliches zum Pitchen

- Du bist allein für den Erfolg verantwortlich, wenn etwas nicht funktioniert hast du Schuld
- Übung macht den Meister
- Soll Appetit machen, muss nicht alles erklären

- 
- A blue cartoon bird with large white eyes and a yellow beak is shown holding a long, orange, segmented worm in its beak. The bird is positioned in the upper center of the frame, looking slightly to the right. The background is a soft-focus green and yellow, suggesting an outdoor setting with grass and sunlight. A semi-transparent grey rectangular box is overlaid on the lower half of the image, containing a bulleted list of text in white. The worm has a small white face with two black dots for eyes at its tail end.
- Gute Vorbereitung ist ein Muss
 - „Früher Vogel“ sorgt dafür, dass du entspannter vortragen kannst
 - Backup: Folien ausdrucken, auf USB Stick mitbringen, zweiter Laptop, eigenen Beamer mitbringen...

Zielgruppe



- Vorher informieren – Wer sitzt im Publikum?
Was wollen die Zuhörer wirklich hören?
worauf springen die Zuhörer an?
Welche Fragen werden kommen?
Wie alt ist die älteste Person des Publikums?
- Organisation analysieren – Hintergründe, Ziele
- Anpassung von Präsentationsstil, Kleidung, Redestil, Design, technischer Detailtiefe
- Präsentation auf Zielgruppe schneidern

- Nach einer Minute müssen alle wissen, was der Kern des Konzeptes ist!
- Leicht verständlich für alle Zuhörer
- Max. 3 Personen auf der „Bühne“
- CEO spricht 80 % der Zeit
- Spezialisten machen Spezialfragen
- CEO ist CHEF – keine Verbesserungen
→ Konsistenz

10-20-30 Regel

- max. 10 Folien (niemals >20)
- ca. 20 Minuten pitchen
- Schriftgröße 30, gut lesbar

Aufbau Investorenpitch I

- Name der geplanten Organisation, Name Vortragender, Kontaktinfo
- Problem / Pain des Kunden zeigen, was du lösen willst
- Lösung: Verständliche Erklärung „Wie“? (USPs, Innovation)
- Businessmodell; mit wem wird wie Geld verdient?

Aufbau Investorenpitch II

- Technologie, Funktionsweise (Bilder, etc.)
- Marketing- und Sales-Konzept
- Wettbewerber
- Kompetenzen im Gründerteam
- 5-Jahres Planung
- Aktueller Status und Planung der Verwendung der Gelder