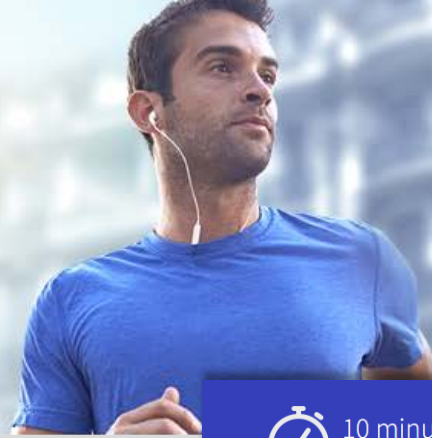


L'Essentiel du Pitch



10 minutes
de pitch

10 minutes
de questions

10 minutes
de debriefing

CONVAINCRE SUR LE FOND

Afin de vous accompagner au mieux, voici les **7 points clés** que nous vous conseillons d'aborder :



1
Problématique
du marché



2
Votre solution



5
Monétisation



3
Descriptif
du marché



6
Premiers résultats
commerciaux et
prévisionnel financier



4
Présentation
de l'entreprise



7
Votre ambition et
les financements
demandés

SÉDUIRE SUR LA FORME

Afin que votre présentation se déroule pour le mieux voici quelques conseils pratiques :

Les astuces

Etre original : Varier d'intonation

Etre clair : Prenez votre temps & oubliez le jargon technique

Etre enthousiaste : Montrez que vous êtes passionné & souriez

Etre Crédible : Ne survendez pas votre projet & ne sous-estimez pas la concurrence



Vos contacts Start-Up innovantes

LES ERREURS À ÉVITER

Être trop long



S'adapter en fonction de la situation et de la cible, tirer profit des silences

Etre exhaustif



Les investisseurs retiendront peu d'informations, allez à l'essentiel

Ne pas s'entraîner



Ecrivez votre pitch, récitez le à un tiers, répéter constamment

Etre peu ambitieux



Imaginez le développement à long terme, sans survendre le projet

Réciter son pitch par cœur



Soyez le plus naturel possible