

Pitch – kuidas veenvalt esitleda

KADRI TAMMAI



Startup pitch

3 minuti esitlus

Intro ja isiklik seotus

Probleem

Väärtuspakkumine/lahendus

Turg

Konkurendid

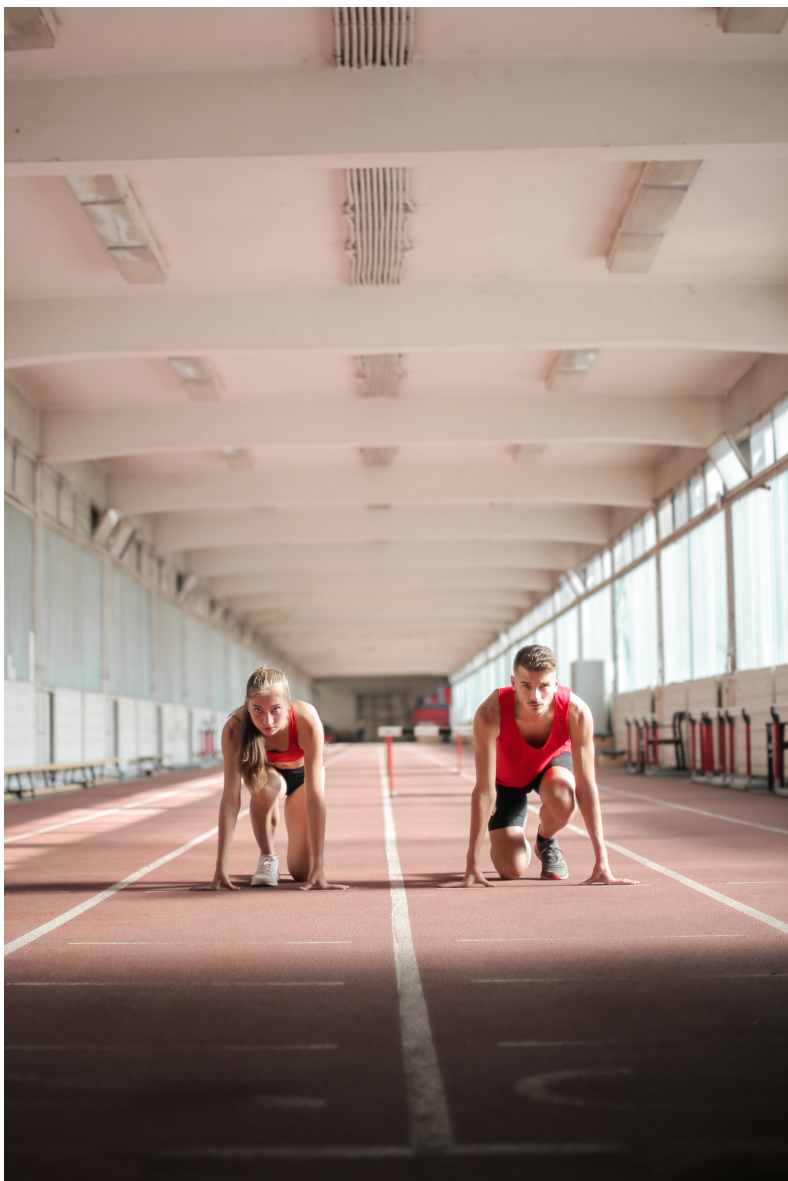
Ärimudel

Turule sisenemise plaan

Meeskond

Call to action





Intro

Sinu nimi
Ettevõtte nimi
Sinu lugu



Probleem

Mis probleemi lahendada?
Kellel see probleem on?
Miks selle lahendamine on
oluline?
Võimalusel too näiteid- hea, kui
need on sinuga seotud.



Väärtuspakkumine

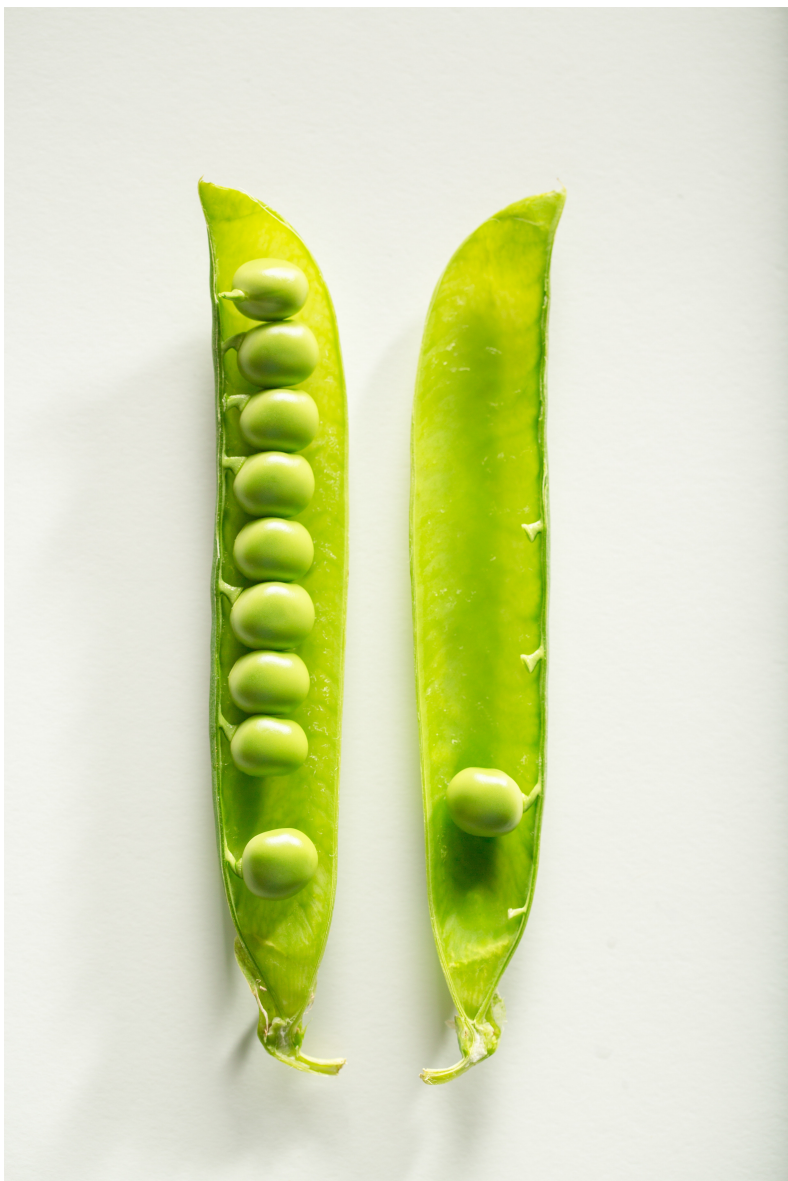
Kuidas sa probleemi lahendad?

Millist väärtust lood kliendi jaoks?

Miks sinu lahendus on parem kui teistel?

Toote/teenuse peamised omadused.

Näited.



Turg

Kes on sinu sihtrühm?
Turu suurus ja sinu osa.
Makro trendid.
Näita numbreid!



Konkurendid

Kes on sinu peamised konkurendid ja kus nad tegutsevad?

Hea, kui on konkurente!

Mida sina teed neist paremini?



Ärimudel

Kuidas sa raha teenid?

Hinnastamine.

Näita käibe ja konverteerumise
hinnangulisi numbreid.

Numbrid rokivad!



Turule sisenemise plaan

Sihtturud

Kanalid

Mõõdetavad eesmärgid

Aeg



Meeskond

Kõige olulisem osa!
Veena kuulajat, et sinu meeskond
suudab ideed ellu via.
Mida see meeskond varem on
teinud – oskused, kogemused,
edulood.
Mentorid ja nõuandjad.



Call to action

Mida sa tahad, et kuulajad teeksid?

Ütle, kui otsid:

- investeeringut
- uut tiimiliiget
- mentorit



Kuni 5 slaidi

Inimesed ei suuda
samaaegselt lugeda
ja kuulata