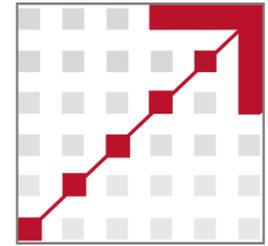


NUK Workshop



„So präsentiere ich meine Idee richtig“

Köln 27.02.2018



MyBizUP
Consulting

Workshop : 10 Folien Pitch

The Only Way is **UP** !

Zielgruppe des 10 Folien Pitch

- **Geldgeber:**
 - Investoren
 - Finanzinstitute
 - Potentielle Partner
 - Crowdfunding
 - ...

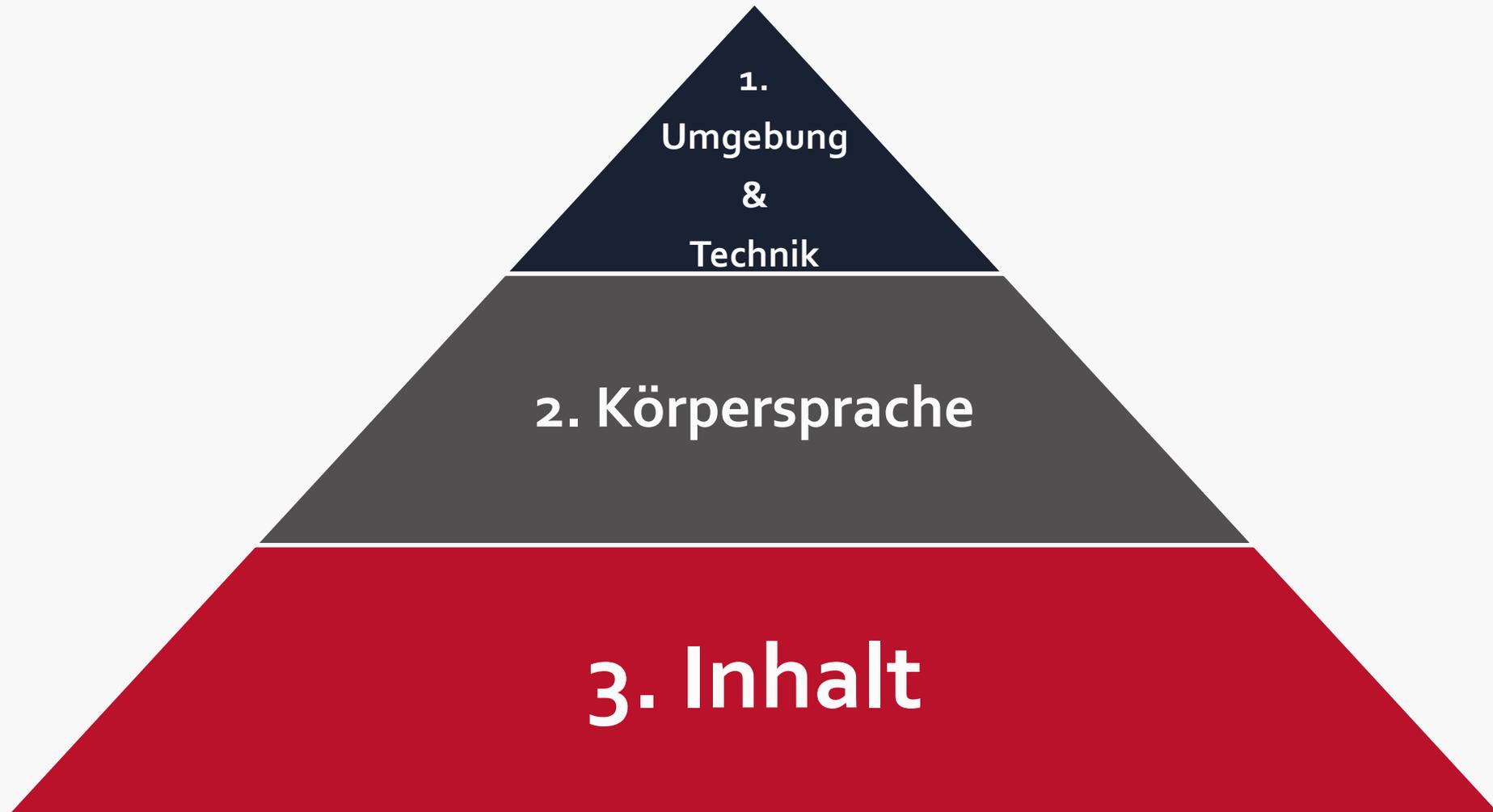


Ziel des 10 Folien Pitches

- **Interesse generieren !**
- **Geldgeber für Startup motivieren, überzeugen und gewinnen!**
- **Nächstes längeres Meeting bekommen !**



Elemente zur Vorbereitung eines erfolgreichen Pitches !



1. Umgebung & Technik

1.
Umgebung
&
Technik

- Technik (Laptop, Software, Datei, Beamer, Internet Zugang, Sound etc...) früh genug checken!
- **10 - 20 - 30 Regel:**
 - # 10 Folien
 - # 20 Minuten
 - # 30 Schriftgröße
 - Weniger ist mehr!
 - 10 Folien Pitch: nie mehr als 15 Folien !



3. Inhalt

3. Inhalt

- **Präsentationsplan**
- **Opening**
- **Kernbotschaft**
 - als Gedächtnisstütze
 - auf den Punkt gebracht
 - Mit Begeisterung & Emotionen
- **Muster**
- **10 Folien Pitch**

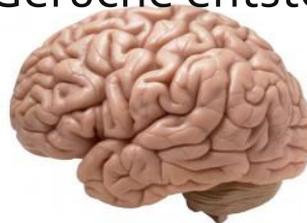


Präsentationsplan



Opening: Anekdotisch / Emotional oder Analytisch / Rational ?

- Lieber eine schöne und emotionale Story mit Bildern, Metaphern und Analogien als zu viele Zahlen - Fakten – Daten !
- Story => Emotionen => Sinneseindrücke => Die Botschaft fixiert sich im Gehirn !
- Je mehr Sinneseindrücke mit dem *Bild* verknüpft werden, **desto besser**. (= Die rechte Gehirnhälfte steuert mehr die Intuition, Kreativität, Symbole und Gefühle. Diese Gehirnhälfte wird durch Metaphern aktiviert, durch die beim Zuhörer eigene, dazu passende Bilder, Symbole, Melodien oder Gerüche entstehen können.)



Quelle: Stangls Psychologie News



Kernbotschaft als Gedächtnisstütze

Kernbotschaft auf den Punkt gebracht !

Was ist Ihre Kernbotschaft ?

Kernbotschaft mit Begeisterung & Emotionen

Hobby / Schöner Tag ↔ Kernbotschaft



Der 10 Folien Pitch (10-20-30)

1) Titel

2) Problem / Gelegenheit

3) Value Proposition

4) Magie dahinter

5) Business Model

6) Go-To Market Plan

7) Wettbewerbsanalyse

8) Management Team

9) Finanz Vorschau / KPIs

10) Status Quo / Zukunft



1) Titel

- **Firmenname**
- **Kernbotschaft**
- **Ihr Name & Titel**
- **Adresse**
- **E-Mail**
- **Handy Nr.**



2) Problem / Gelegenheit

- Beschreiben Sie den “Schmerz”, den Sie lindern.
- Und bzw. Oder...
- Beschreiben Sie die “Freude”, die Sie erbringen.



3) Value Proposition

- VP = Mehrwert Angebot
- Beschreiben Sie den Wert des “Schmerzens”, den Sie lindern; und / oder...
- Beschreiben Sie den Wert der “Freude”, die Sie erbringen.



4) Magie dahinter

- Beschreiben Sie die Technologie, das “Geheimgewürz” oder die Magie, die sich hinter Ihrem Produkt verbirgt !
 - Lieber wenig Text, mehr Diagramme, Schemata oder Flowcharts !
- Sollten Sie ein Bild, ein Prototype oder eine Demo haben, dass ist der richtige Moment, diese zu zeigen oder vorzuführen!



5) Business Model

- Beschreiben Sie, wer “Ihr Geld” im Moment in seiner Tasche hat und, wie dieses Geld in Ihre Tasche wandern wird ;-)



6) Go-To Market Plan

- Erklären Sie, wie Sie Ihre Kunden erreichen werden, ohne ihre Kriegskasse komplett zu plündern
 - Marketingstrategie & Marketingplan
 - Vertriebsstrategie & Vertriebsplan



7) Wettbewerbsanalyse

- Erbringen Sie eine sehr detaillierte Sicht über die Wettbewerbslandschaft!
- Lieber zu viel als zu wenig Information !
- Porter's Forces / SWOT



8) Management Team

- Beschreiben Sie die Schlüssel-Rollen in Ihrem Management Team
- inklusive Beirat
- als auch Ihre jetzigen Investoren !



9) Finanz Vorschau / KPIs

- 3 Jahresplan, nicht nur mit € Werten, sondern auch mit anderen wichtigen Kennzahlen !
 - Wichtige Kennzahlen können sein: Anzahl von Kunden; Konversionsraten...
- Die Vorschau von „der pike auf“ erstellen (nicht andersrum) !



10) Status Quo / Zukunft

- **Aktueller Status:**
 - Stand der Entwicklung ?
- **Zeitschiene und Bedarf:**
 - Wie sieht es mit Ihrem Produkt in naher Zukunft aus ?
 - Wie hoch ist Ihr Bedarf ?
 - Wie und wofür werden Sie das Geld benutzen ?



Fazit des 10 Folien Pitches

- Die Probleme der Ziel-Kunden existieren und wir haben eine einzigartige und nachhaltige Lösung dafür !
- Wir kennen unseren Markt und unseren Wettbewerb; und haben eine solide, komplette und nachvollziehbare „Go-To Market“ Strategie.
- Das Management Team ist tatkräftig und in der Lage, die Produktentwicklung und die Vermarktung zu stemmen.
- Es gibt viel Geld zu verdienen, für Die die mitmachen !



Die 5 typischen Fehler Fehler beim Pitch

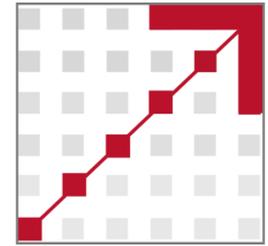
- **Nicht sein Publikum kennen !**
- **Zu abhängig von den Folien sein !**
- **Behaupten, es gäbe kein Wettbewerb !**
- **Keine Daten & Fakten zur Verfügung !**
- **Nächste Schritte vergessen !**



Die 5 besten Taktiken beim Pitch

- Verbindung zum Herz !
- Verbindung zum Kopf !
- Mehrwert Story !
- Team Dynamik !
- Viel Geld in Sicht !





MyBizUP
Consulting

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

The Only Way is **UP** !

Meine Kontaktdaten für weitere Fragen



Badr Moudden

Partner



MyBizUP Consulting

Friedrichstraße 37

40217 Düsseldorf

+ 49 172 14 17 913

badr.moudden@mybizup.de

www.mybizup.de

badr.moudden@mybizup.eu

www.mybizup.eu