

Ime, logotip

Podjetje

Ime in priimek, funkcija v podjetju, kontaktni podatki

Enostavna razlaga, kaj počnete za stranke.

Problem (+ priložnost)

- Kateri problem fizičnih oseb ali podjetij rešujete?
- Opišite problem, ki ga naslavljate in rešujete, oziroma bolečino, ki jo lajšate z vašo rešitvijo.
- S tem diapozitivom med drugim tudi vzbudite pozornost in zanimanje poslušalcev.
- Ste testirali pri ljudeh, da problem res obstaja in da menijo, da ga je vredno rešiti?

Produkt (+ rešitev problema)

- Opišite, kako točno vaš produkt rešuje problem stranke?
- Kaj je vaš proizvod oziroma storitev prinaša kupcem/strankam – večjo hitrost, nižje stroške, večjo učinkovitost ...?
- Kdo so vaše stranke in kateri segmenti se pojavljajo na trgu?
- Poskrbite, da vsi poslušalci točno razumejo, kaj prodajate in kaj je vaša ponudba vrednosti.

Produkt DEMO

- DEMO v živo? (vedno zaželeno ampak tvegano, če se kaj zalomi)
- Slike, skice, posnetki ipd. vašega prototipa
- Ali lahko pokažete, da produkt uporabljajo resnične stranke?

Kaj je edinstvenega?

- Opišite vašo jedrno kompetenco (tehnologija, odnosi, partnerstvo ...).
- Kako je/bo vaša tehnologija zaščitena?
- V čem ste boljši oziroma različni od konkurence?
- Predstavite poznavanje strukture trga in konkurence ter njihove ponudbe.

Prodaja in marketing

- Kakšen že dosežen prodajni uspeh?
- Pilotne stranke? Bolj prepoznavne stranke?
- Napredek pri številu uporabnikov?
- Referenčne izjave strank?
- PR pokritost?
- Drugi konkretni podatki in dejstva za krepitev vaših argumentov?

Poslovni model

- Razložite, na kakšen način služite denar!
- Kakšne so priložnosti za rast/stopnja skalabilnosti podjetja?
- Kateri so vaši distribucijski kanali in kdo so vaši dobavitelji ter drugi partnerji?

Investicija in finančni potencial

- Koliko denarja ste v projekt investirali sami?
- Ste že prejeli kakšno investicijo?
- Navedite, koliko sredstev potrebujete za realizacijo poslovne ideje.
- Navedite, zakaj boste porabili finančna sredstva (stroški dela ...).
- Kakšen tip investorjev iščete, kakšna so vaša pričakovanja?

Status in terminski plan

- Opišite ključne mejnike za bližnjo prihodnost in zakaj so te mejniki pomembni.
- Kdaj nameravate ključne mejnike doseči?
- Mejnike opremite tudi s ključnimi kazalniki.

Podjetniška ekipa

- Napišite člane podjetniškega tima in njihove ključne dosežke (prodaja, design, tehnologija).
- Kaj vas drži skupaj v ekipi?
- Je kaj res posebnega na vaši ekipi?

Povzetek in predlog za sodelovanje

- Povzemite ključne točke vaše poslovne priložnosti v nekaj stavkih.
- Zaključite prezentacijo z jasnim predlogom za sodelovanje – kaj so prvi naslednji koraki?