



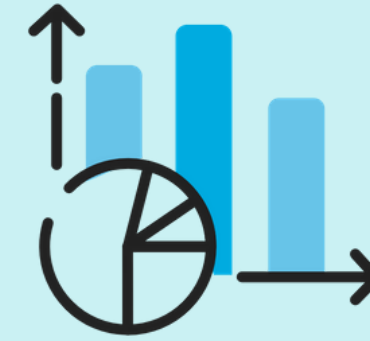
Problème à résoudre /
Opportunité de marché



Solution



Marché visé



Modèle
économique



L'innovation

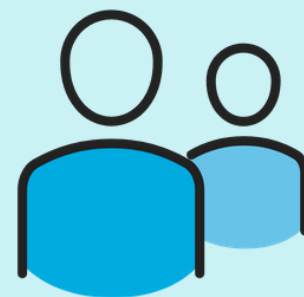
PITCH DECK



Marketing et
commercialisation



Environnement
concurrentiel



L'équipe de
management



Métriques et
perspectives de
développement



Financement



Problème à résoudre / Opportunité de marché

Il convient de définir ici quels sont les principaux problèmes que rencontrent les clients. C'est-à-dire définir **les manques , les frustrations qui sont à l'origine de votre offre, produit ou service**. L'absence de résolution immédiate au problème devient une opportunité.

.....



Solution

La proposition de valeur est unique.

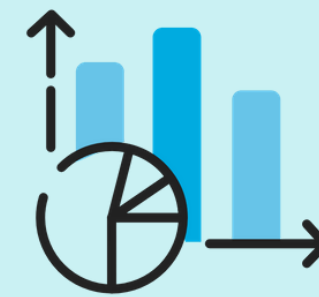
Votre projet est la solution face aux principaux problèmes rencontrés. Il permet d'expliquer clairement et simplement **en quoi votre proposition est efficace et unique** pour répondre aux besoins du marché, qu'elle est meilleure que celle de la concurrence.

.....



Marché visé

- À qui cela s'adresse ?
 - Quelle est la taille de marché ?
 - Quel est le potentiel marché ?
-



Modèle économique

- Qu'est-ce que vous vendez ?
 - Comment ?
 - Combien ?
-



L'innovation

- Mettez l'accent sur les concepts innovants de votre offre par rapport à l'état de l'art.
 - Propriété intellectuelle : précisez si vous avez déposé des brevets.
 - Quelles sont les barrières à l'entrée ?
-



Marketing et commercialisation

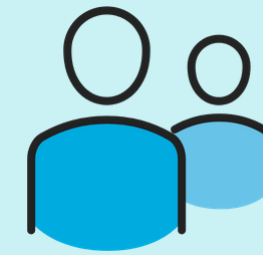
- Quelle stratégie marketing, quel positionnement ?
 - Comment comptez-vous vous faire connaître ?
 - Comment accéder au marché ?
 - Quel(s) mode(s) de distribution ?
-



Environnement concurrentiel

- Donnez une vision résumée des principaux acteurs de votre marché en France et à l'étranger
- Quels sont les facteurs de risque ?
- Y-a-t-il une dimension réglementaire prédominante ?
- Où vous situez vous par rapport à vos concurrents ? Par exemple au niveau des prix pratiqués , ou au niveau de la qualité...

.....



L'équipe de management

Qui êtes-vous ?

- L'équipe dirigeante
- Le nombre de salariés
- Les actionnaires

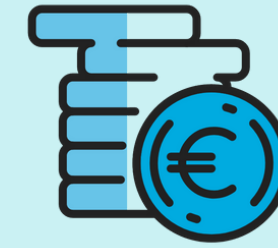
.....



Métriques et perspectives de développement

Projections à 3 ans

- chiffre d'affaires,
 - coûts,
 - résultats,
 - effectifs
-



Financement

- Quel est le montant des fonds recherchés ? Pour quel usage ?
 - Où en êtes-vous aujourd'hui ?
 - Quelles sont les prochaines étapes ?
 - Quelle sortie pour les investisseurs ?
 - Quelle Valorisation ?
-