

Pitch-Deck Raster



Cheat Sheet

- Ein Pitch-Deck ist eine **Kurzpräsentation**, die auf wenigen Folien den Inhalt eurer Geschäftsidee **übersichtlich** und **überzeugend** einer **bestimmten Zielgruppe** vorstellt.
- Ihr wollt zeigen, dass ihr **eine geniale Idee** habt, das **perfekte Team** seid, um sie umzusetzen und der optimale Einstieg für eure Zielgruppe **genau jetzt** ist!

Deck für die Bühne	Deck für den Versand
Visualisierung zur Unterstützung der mündlichen Präsentation	Detaillierte Lesefassung, die man auch verstehen kann, ohne dass ein Speaker präsent ist
Weniger Schrift-Text	Mehr Schrift-Text
Große Schrift	Kleine Schrift
	Ergänzend: Passendes Anschreiben



Checkliste für euren Pitch

- ✓ Hochwertiges Folien-Design
- ✓ Zeigen, dass man Arbeit in das Pitch Deck gesteckt hat
- ✓ Simpel (Ted-X-Style)
- ✓ Optimal 10-15 Folien
- ✓ Grafiken nutzen
- ✓ Belastbares Zahlenmaterial verwenden
- ✓ Verlässliche Quellenbasis nutzen und transparent machen
- ✓ Storytelling einsetzen
- ✓ Action-Titel überlegen, wie "Großer Markt", "Wenig Konkurrenz"



Titelfolie

Ziel: Interesse wecken und zeigen, um was es geht
→ ersten visuellen Kontakt mit der Zielgruppe nutzen

Inhalt:

- Unternehmensname
- Logo
- Datum
- Key Visual
- Slogan



Problem

Ziel: Zeigen, welches Problem ihr lösen wollt und veranschaulichen, dass es existiert

Inhalt:

- Problem souverän beschreiben; warum wird eine Lösung gebraucht?
- Einfach und verständlich
- Circa drei Sätze, nur das Kernproblem
- Eventuell Storytelling nutzen

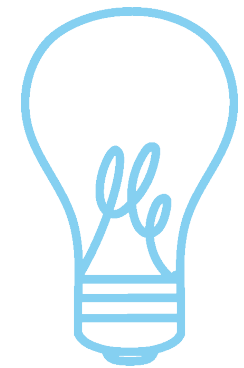


Lösung

Ziel: Kurz und verständlich erklären, wie ihr mit eurer Idee das Problem löst

Inhalt:

- Benefits anstatt Features
- Fachjargon vermeiden
- So erklären, dass es jeder versteht



Geschäftsmodell

Ziel: Darstellen, wie ihr mit der Idee Geld verdienen wollt

Inhalt:

- Ggf. Nutzer und Kunden unterscheiden!
- Wie ist die Preisgestaltung?
- Erfolgspotential erkennbar machen!
- Wann ist der Break Even Point erreicht?
- Wie kann das Modell skalieren?



Proof of Concept / Roadmap

Ziel: Erklären, welche Erfolge bisher erzielt wurden und warum gerade jetzt der beste Zeitpunkt ist, um einzusteigen

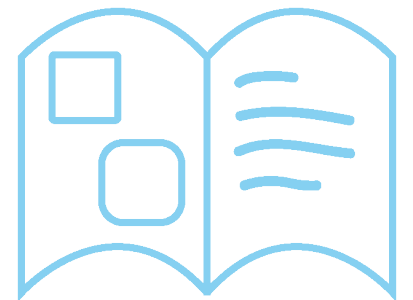
Inhalt:

Ist-Zustand

- Was wurde schon erreicht?
- Gibt es einen Proof of Concept, der belegt, dass die Idee funktioniert? (Demo, Produkt, Prototyp etc.?)

Ziele, Meilensteine, Roadmap

- Wann ist das Produkt / die Idee marktfähig?
- Wie sehen die Ziele der nächsten Jahre aus?
- Was sind die Key Performance Indicators (KPI)?

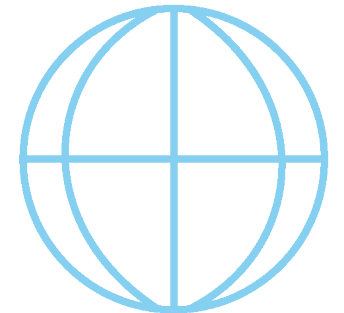


Markt

Ziel: Beschreiben, wer eure Zielgruppe ist und anhand von Fakten zeigen, dass ein Markt vorhanden ist und wie ihr diesen strategisch bearbeiten wollt

Inhalt:

- Marktgröße und -potenzial (Bottom-up Market) \neq size of problem
- Valide Datenquellen, wie Statistiken und Umfrage
- Zielgruppe und ggf. Rolloutplan
- Eventuell Marketingplan

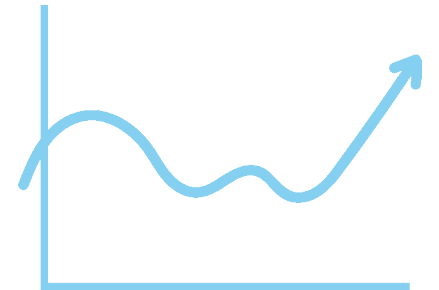


Wettbewerb

Ziel: Darstellen, wie eure Wettbewerbsstrategie und Wettbewerbsvorteile aussehen

Inhalt:

- Vergleich mit Konkurrenz
- Darstellung z. B. in Matrix oder Positionierungs-Chart
- Wettbewerbsvorteile
- Wettbewerbsstrategie

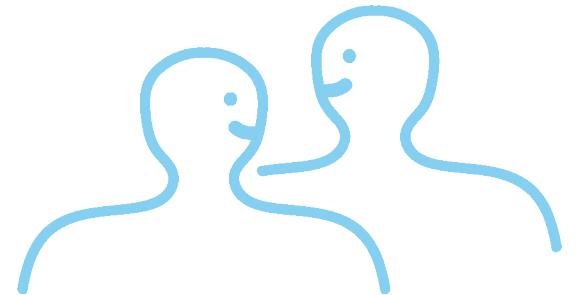


Team

Ziel: Zeigen, dass ihr die Erfahrungen und Qualifikationen besitzt, um eure Idee gemeinsam zu verwirklichen

Inhalt:

- Kompetenzen (Bildung, Arbeitserfahrungen etc.)
- Aufgabenverteilung
- Branchenkenntnisse (Theoretische und praktische Erfahrungen, Netzwerke)
- Gründer:innen-Persönlichkeit, Motivation und Begeisterung

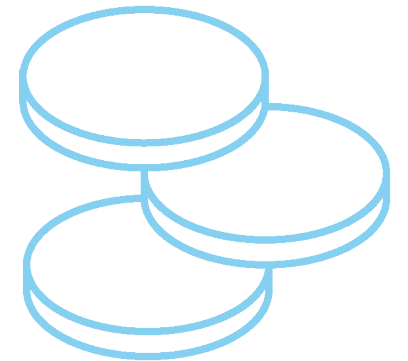


Finanzierung

Ziel: Erläutern, dass euer Geschäftsmodell rentabel ist und aufzeigen, wie viel schon eingenommen wurde und wie viel Kapital benötigt wird

Inhalt:

- Finanzdaten (ungefähre Erwartungen, eventuell als Timeline dargestellt)
- Einnahmen und Ausgaben
- Umsatz der nächsten drei Jahre schätzen
- Kapitalbedarf
- Ggf. auch auf andere Finanzierungsmittel (Crowdfunding etc.) eingehen

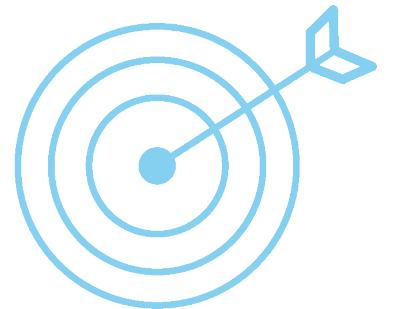


Abschlussfolie

Ziel: Eure Zielgruppe für nächste Schritte animieren

Inhalt:

- Ggf. Zusammenfassung
- Kontaktdaten
- Call to action
- Logo



Credits

Erstellt im Rahmen des Projekts „Science2Startup“ für die Hamburg Open Online University

CC BY 4.0 GründungsService der HAW Hamburg/Science2Startup

Die verwendeten Fotos sind folgenden Bildarchiven entnommen: Pixabay, Unsplash & Pexels. Sie sind auch ohne Bildnachweis frei verwendbar, **aber von der CC-Lizenzierung ausgenommen.**

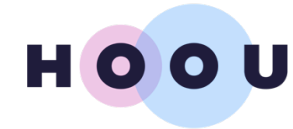


Projektteam Science2Startup

Dr. Bianca Kauff (Projektleitung, Autorin, Grafik)
Lars Kalusky (Projektleitung, Autor, Sprecher)
Laura Schoppe (Autorin, Video)
Mohammed Farshad Golzari (Video)
Ronja Fischer (Grafik)

Weitere Expertise

Tatjana Timoschenko (Autorin)
Lisa Jessen (Autorin)
Sebastian Bechstedt (Grafik)



Das Projekt „WISU“ und „Startup Port“ werden im Rahmen der „EXIST-Potentiale“ durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages