

Pitch Parfait

Concevoir une présentation gagnante pour sa startup

Secteur

Entrepreneuriat

Catégorie

Développement Commercial

Temps estimé

2-3 Heures

Objectifs d'apprentissage



- Élaborer un pitch clair et concis pour une startup.
- Comprendre les éléments clés d'un pitch convaincant.
- Apprendre à communiquer efficacement l'adéquation problème-solution.
- Gagner en confiance dans la présentation d'idées à des investisseurs potentiels.
- Affiner ses compétences en storytelling pour créer une connexion émotionnelle.
- Apprendre à structurer un pitch deck percutant.

Matériel Nécessaire



- Projecteur ou écran pour la présentation
- Ordinateur portable avec PowerPoint ou Keynote
- Modèle de pitch deck (fourni)
- Fiches de travail pour structurer le contenu du pitch
- Minuteur pour les sessions d'entraînement
- Paperboard et marqueurs pour le brainstorming
- Vidéos d'exemples de pitches réussis

Description de l'Activité



Les participants apprendront à concevoir un pitch de startup percutant au cours d'un atelier structuré. La session couvre les principes fondamentaux du pitch et les éléments essentiels comme l'adéquation problème-solution, la validation du marché, le storytelling et l'avantage concurrentiel. À l'aide du Modèle Pitch Parfait, ils rédigeront, affineront et présenteront un pitch de trois minutes, avec des retours de leurs pairs et de l'animateur pour améliorer la clarté, l'impact et la force de persuasion.

Adapté Pour :

- Fondateurs de startups
- Entrepreneurs en Devenir
- Étudiants en Commerce

Facilitateur : Instructions



- Commencer par un exemple inspirant de pitch réussi.
- Utiliser des études de cas concrètes pour illustrer les éléments clés d'un pitch.
- Encourager une formulation concise et percutante.
- Fournir un retour constructif, axé sur les points forts et les axes d'amélioration.
- Gérer le temps efficacement pour que chaque participant puisse présenter.

Participant : Instructions



- Définissez en une phrase le problème que votre startup résout.
- Rédigez une solution claire et engageante.
- Appuyez-vous sur des statistiques clés du marché pour valider votre idée.
- Intégrez une histoire personnelle pour créer une connexion émotionnelle.
- Soulignez votre avantage concurrentiel.
- Formulez clairement votre demande (financement, partenariat, etc.).
- Entraînez-vous et améliorez votre pitch avant de le présenter.

Débriefing et Évaluation



- Quel a été le plus grand défi pour structurer votre pitch ?
- En quoi le storytelling a-t-il amélioré la clarté de votre message ?
- Quel retour vous a le plus aidé à améliorer votre pitch ?
- À quel point vous sentez-vous confiant-e pour pitcher face à des investisseurs ?
- Comment adapteriez-vous votre pitch à différents publics ?

Lectures de référence pour ce guide



- "The Art of the Start" - Guy Kawasaki
- "Pitch Anything" - Oren Klaff
- "Start with Why" - Simon Sinek
- Guide de pitch de Y Combinator

Étapes par Étapes :



1. Start with a one-line problem and solution statement.
2. Add key market statistics that back your idea.
3. Include a brief personal story to build an emotional connection.
4. Highlight your competitive edge.
5. Conclude with a specific ask (e.g., funding amount and equity offered).



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Ce modèle aide les
fondateurs à concevoir un
pitch clair et concis.*