



Pitch Deck – Struktur meets Individualität

Die Anfertigung eines Pitch Decks soll euch helfen, eure Idee noch weiter zu durchdringen und für Außenstehende noch konkreter darzustellen. Beispielsweise könnt ihr euch damit beim Gründerstipendium NRW bewerben.

Der Aufbau eines Pitch Decks hängt natürlich von eurer individuellen Idee ab und sollte so gestaltet werden, dass eure Gründer*innenpersönlichkeit widergespiegelt wird. It depends on you!

MÖGLICHER AUFBAU EINES PITCH DECKS (ES DÜRFEN AUCH 11-12 FOLIEN SEIN!)

Folie 1 – Deckblatt

Aussagekräftiges Foto, Slogan oder Logo. Hier könnt ihr euer Startup & den Anlass kurz vorstellen. Der Kern eurer Idee/des Startups wird in einem prägnanten Satz formuliert. Ansprechpartner*in – euren Namen.

Folie 2 – Ausgangslage

Foto – wie seid ihr auf das Problem aufmerksam geworden – welche Rahmenbedingungen haben zur Problemfindung beigetragen.

Folie 3 – Problem

Hier beschreibt ihr das Problem, auf welches ihr gestoßen seid, nachvollziehbar und konkret. Warum ist es relevant? Wie könnt ihr die aktuelle Situation verbessern – wo ist der Mehrwert für eure Zielgruppe?



Folie 4 – Lösung

Hier stellt ihr euer Produkt/eure Dienstleistung als Lösung für euer Problem vor. Warum ist es eine gute Lösung und warum gerade jetzt?

Folie 5 – Markt und Zielgruppe

Gibt es einen Markt für euer Produkt/Dienstleistung? Wächst dieser Markt und wer würde dein Produkt kaufen oder eure Dienstleistung in Anspruch nehmen? Wer soll Dein Produkt kaufen? Wo und wie kauft er/sie ein? Gerne hier: Zahlen, Daten, Fakten (hier könnt ihr Statista nutzen/Statistisches Bundesamt).

Folie 6 – USP – Alleinstellungsmerkmal

Hier arbeitet ihr euer Alleinstellungsmerkmal deutlich heraus. Welchen Mehrwert bekommen eure Kund*innen durch eure Idee? Wie unterscheidet sich euer Produkt/Dienstleistung zu denen die es auf dem Markt schon gibt? Was macht euch einzigartig – oder warum seid ihr besser als die Anderen?

Folie 7 – Wettbewerb

Wie gerade schon gezeigt, sieht man hier, wie ihr euch von euren Wettbewerber*innen abgrenzt, aber wer ist euer Wettbewerber? Wie grenzt ihr euch und eurer Produkt vom Wettbewerb ab? **Und kommt bitte nicht auf die Idee, dass es keine Wettbewerber gibt!** Es gibt immer jemanden der diesen Bereich in irgendeiner Weise schon besetzt hat.

Folie 8 – Business Modell

Wie wollt ihr eure Idee monetarisieren? „Wo und wie fließt das Geld?“ Beispielsweise: B2B, B2C, Provision, Werbung, ...

Folie 9 – Roadmap & Prognose & Finanzierung (könnte auch eine einzelne Folie sein)

Wo soll es für euch hingehen? Was habt ihr in den nächsten Monaten/Jahren geplant? Wie wird sich euer Umsatz entwickeln? Wie wollt ihr euer Vorhaben finanzieren?

Folie 10 – Team – Gründer*innen

Eine sehr wichtige Folie! Allein eine Idee hat keinen großen Wert, aber das Team dahinter macht sie wertvoll! Warum seid gerade ihr die richtigen Gründer*innen für diese Idee? Was macht euch aus? Welche Kenntnisse und Fähigkeiten bringt ihr mit?

Tipp: Bilder sagen mehr als 1000 Worte!