

# How to pitch a VC - 10 Steps

*Der beste VC Pitch gewinnt, nicht das beste Startup*

## TITELFOLIE

Meine Titelfolie macht die Zuhörer:innen neugierig

---

die Folie enthält zentrale Funktionen wie Name, Logo, Kontaktdaten

---

## PROBLEM

Ich schildere auf dieser Folie eindrücklich das Problem

---

Ich vermittele den Investor:innen das Gefühl, dass mein Startup in der Lage ist Painpoints bei bestimmten Zielgruppen zu lösen

---

## VALUE PROPOSITION

Ich stelle meine Lösung klar und prägnant dar

---

Ich hebe den einzigartigen Mehrwert hervor

---

Ich verdeutliche die Attraktivität für Investor:innen

---

## MAGIC

Ich erkläre kurz mein Produkt/ Technologie

---

Ich habe dabei visuelle Materialien wie Zeitvergleiche, Videos, Grafiken

---

Ich bleibe kompakt und verwende nur 1 Folie & 1-2 Minuten Sprechzeit

---

Ich zeige, dass ich den Markt und den Wettbewerb kenne

---

## BUSINESS MODEL

Ich zeige wie ich mit meinem Startup Geld verdiene

---

Ich betone das, was mich von der Konkurrenz abhebt

---

Ich zeige den Investor:innen mein Wachstums- und Gewinnpotenzial auf

---

Ich prognostiziere den Investor:innen seine potenziellen Rendite

---

## GO-TO-MARKET-PLAN

Ich beschreibe wie potenzielle Kund:innen auf mein Produkt aufmerksam werden

---

Ich definiere meinen Einstieg in den Markt

---

Ich zeige geplante Marketingaktivitäten auf

---

Ich erkläre, wie ich mein Produkt verkaufen will

---

## WETTBEWERBSANALYSE

Ich benenne relevante Wettbewerbsunternehmen

---

Ich habe mich klar vom Wettbewerb differenziert

---

Ich habe erklärt, warum mein Produkt von den Kund:innen bevorzugt wird

---

## MANAGEMENT-TEAM

Ich stelle mich und mein Team kurz vor

---

Ich hebe relevante Skills und Erfahrungen der Teammitglieder raus

---

Ich zeige wer welche Verantwortung trägt

---

Ich betone Diversität und komplementäre Fähigkeiten meines Teams

---

## FINANZPLAN UND KENNZAHLEN

Ich präsentiere meinen schlüssigen Finanzplan

---

Ich zeige meine relevanten KPIs auf

---

Ich verdeutliche meinen Reifegrad des Startups

---

Ich stelle die Zukunftsaussichten und das Wachstumspotenzial dar

---

## VERWENDUNG DES KAPITALS

Ich habe genau angegeben wie viel Kapital ich benötige

---

Ich zeige klar auf, wofür das Kapital eingesetzt wird

---

Ich erkläre wie das Kapital das Unternehmen voranbringt

---

Call to Action

---