

## DIE INVESTORENPRÄSENTATION (PITCH DECK)

### Ausgangslage (Reason Why) \_\_\_\_\_

- Welches Bedürfnis decken Sie mit Ihrem Produkt, Ihrer Dienstleistung ab?
- Bzw. welche Lücke schliessen Sie mit Ihrem Produkt, Ihrer Dienstleistung?
- Bzw. welches Problem lösen Sie mit Ihrem Produkt, Ihrer Dienstleistung?
- Was/Wer/Welche persönliche Erfahrung hat Sie auf die Idee gebracht?

### Ihre Lösung \_\_\_\_\_

- Beschreibung Ihres Produkts, Ihrer Dienstleistung in einfachen Worten, mit Bildern, mit Illustrationen
- Existiert schon ein Prototyp?
- Was kann Ihr Produkt, was vergleichbare Produkte nicht können? Was ist das Neue, das Unverwechselbare daran?
- Was bietet Ihre Dienstleistung, was existierende nicht bieten? Wie hebt sie sich davon ab? Was macht sie einzigartig? Was macht sie attraktiv?
- Wie leicht lässt sich das Produkt, die Dienstleistung kopieren?
- Haben Sie für Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung ein Patent angemeldet?

### Markt/Vermarktung \_\_\_\_\_

- Wer soll Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung kaufen? → Zielgruppe(n) möglichst genau beschreiben.
- Welche Märkte wollen Sie erschliessen? → nur Heimmarkt? weitere? Prioritäten?
- Volumen des relevanten Markts aktuell → mit Zahlen belegen, Quelle(n) angeben
- Wachstumschancen des Markts → Projektionen, Gründe
- Marktanteil, den Sie erreichen möchten → herleiten, realistische Schätzung
- Wer sind Ihre Mitbewerber? → 8ung: Sie sind selten allein mit Ihrer Idee. Auch vergleichbare Produkte, Dienstleistungen miteinbeziehen
- Wie erfahren Kunden von Ihrem Angebot? Wie wollen Sie Kunden gewinnen? → wichtigste Verkaufsmassnahmen/Absatzkanäle aufzeigen
- Können Sie bereits auf eine Kundenbasis zurückgreifen?

### Ihr Geschäftsmodell \_\_\_\_\_

- Produktionsprozess/Wertschöpfungskette von A bis Z beschreiben/grafisch darstellen → eigene Leistungen, Produktionsstätte, Bezugsquellen/Lieferanten bzw. fremde Leistungen, Kapazitäten Produktion/Lager, geplante Ausbauschritte
- Umsatzmodell/Pricing Produkt/Dienstleistung
- Finanzplan für 3 bis 5 Jahre (Investitionen/eigene Mittel/Finanzbedarf, Kosten/Erträge/Erfolg)
- Stärken/Opportunitäten
- Risiken/Schwächen
- Wo stehen Sie aktuell in der Umsetzung Ihrer Geschäftsidee? Erste Erfolge, Meilensteine



(Wo)menpower \_\_\_\_\_

- Sie und Ihr Team und/oder Netzwerk → Funktionen, Fachkompetenzen/Branchenerfahrung
- Unternehmerische Erfahrung (Jungunternehmerin, Serial Entrepreneur)
- Ihre Motivation, Unternehmerin zu werden

Ihr Zielbild \_\_\_\_\_

- Was wollen Sie mit Ihrem Unternehmen erreichen?
- Eigenerstrategie → Was streben Sie als Inhaberin der Firma an?

Sie wünschen? \_\_\_\_\_

- Kapital → Finanzbedarf und Verwendungszweck
- Know-how → fehlende Kompetenzen definieren
- Kontakte

Sie bieten \_\_\_\_\_

- Regelmässige Information über den Geschäftsgang
- Zinsen
- Naturaldividende
- Beteiligung/Kapitalgewinn