

- **10-20-30-Regel:** Über 10 Folien in 20 Minuten mit Schriftgröße 30 präsentieren
- **Goldener Standard für ein traditionelles Pitchdeck**

→ Es braucht nur 10 Folien:

1. Titelfolie (Name des Unternehmens, dein Name, Adresse, E-Mail und Handynummer)
2. Problem/Gelegenheit (Welcher Schmerz (Pain) wird durch dein Produkt gelindert?)
3. Nutzenversprechen (Beschreibung des (Mehr)Wertes / der Schmerzlinderung)
4. Secret Sauce / Magie (Technologie / Magie hinter dem Produkt (wenig Text, viel Diagramme / Schemata) → bestenfalls Prototyp oder Bild!)
5. Geschäftsmodell (Wer hat dein Geld vorübergehend in der Tasche und wie bekommst du es in deine Tasche)
6. Markteintrittsstrategie (Wie erreichst du dein Ziel, ohne das Budget zu sprengen?)
7. Wettbewerbsanalyse (Vollständiger Überblick über den Wettbewerb mit einem Vergleich zum eigenen Unternehmen)
8. Team / Management (Wichtigste Mitglieder des Teams, Vorstandes und der wichtigsten Investoren)
9. Finanzen / Kennzahlen (3-Jahres Umsatzprognose mit Kennzahlen zu Kunden, Traffic, etc. Immer als Bottom-Up Analyse! Wie viel Geld brauchst du und für welche Anteile oder zu welchen Konditionen?)
10. Meilensteinplanung (Aktueller Stand, bisherige Errungenschaften, Zeitplan, Mittelverwendung)

**Je mehr Folien man braucht, desto weniger überzeugend ist das Produkt/Dienstleistung!**

### ○ **Verschiedene Arten von Pitchdecks:**

- One Pager oder Lean Pitches (7-8 Folien)
- Traditionelles Pitchdeck (10 Seiten)
- Investorendeck (Fokus auf Finanzen, Marktchancen, Konkurrenz)
- Produkt-Pitchdeck (Schwerpunkt auf Produkten und auf Zielgruppe)
- Marken-Pitchdeck (Markenbekanntheit steigern → Storytelling)

### ○ **Inhalte des Pitch-Werkzeugkoffers:**

- USP/Alleinsetellungsmerkmal
- Elevator Pitch
- 3 Pitchdecks (Traditionell / Produkt / Investoren)
- Gründungsgeschichte (Storytelling)
- Kognitive Fähigkeiten (im Team immer eine/n Expert/in)

**Egal wie gut das Pitchdeck ist, auf das ‚Storytelling‘ kommt es an!**