

Réaliser un pitch sur une société ou un projet d'innovation



Miss Mandarine

Réaliser un pitch sur une société ou un projet innovation

Objectifs

- Présenter une startup ou un projet innovant de façon pertinente et efficace
- Formaliser un projet innovant
- Décrire tous les points importants du projet innovant attendus par les parties prenantes (client, fournisseurs, partenaires, financeurs)

Sommaire général – ordre recommandé :

1. A nommer Contexte ou Origine ou Historique
2. A nommer Activité de l'entreprise ou Description du produit, du service, de l'offre
3. Environnement de l'entreprise
4. Stratégie de développement
5. Prévisions financières
6. Equipe
7. Conclusion

Sommaire détaillé ordre recommandé :

1. *Slide 1* : Contexte ou Origine ou Historique ou problématique

Décrire 3 éléments qui sont fondement de votre projet et qui représente votre opportunité de marché. A quelle problématique répondez-vous ? Parfois cette partie peut être faite sous format cas d'usages. Une nouvelle législation qui appuie votre projet, des chiffres qui sous-tendent le besoin de votre produit, des concours gagnés ...voici quelques exemples d'éléments.

2. *Slide 2* : Activité de l'entreprise ou Description du produit, du service, de l'offre

Décrire le produit et les Fonctionnalités non pas technique mais d'usages.

3. Environnement de l'entreprise

Marché :

- *Slide 3* : la tendance générale du marché (en croissance) – chiffres clés.
- *Slide 4* : les clients (qui achètent)/ les utilisateurs (qui utilisent - clients et utilisateurs sont parfois les mêmes mais pas toujours) / les prescripteurs (si ils existent : qui recommandent d'acheter le produit exemple les médecins pour les médicaments ou les enfants pour les jouets)

Slide 5 : Concurrence :

Citer vos concurrents. Slide avec logo.

Slide 6 : Avantages concurrentiels

(Slide 7 : Partenariat : si nécessaire)

4. Stratégie de développement

Slide 8 : Quelle est la Vision du développement de mon entreprise - les grandes étapes. Quel marché j'attaque en priorité puis ensuite. Est-ce que je vais à l'international ? Est-ce que j'aurais besoin d'investisseurs pour mon développement. On essaie de se projeter sur au moins 3 ans.

Slide 9 : Stratégie commerciale et planning des opérations : quand ma société est créée quelles sont les démarches que je fais pour trouver des clients

Faire par exemple une flèche illustrative dans le temps avec les principales actions

Slide 10 : Stratégie de propriété intellectuelle : comment je protège mes produits et services innovants. Dire si vous ne savez pas encore que vous vous rapprocherez de conseils en PI pour envisager la meilleure solution de vous protéger.

5. *Slide 11 :* **Prévisions financières :** Modèle économique (comment je gagne de l'argent). Prévisions de chiffre d'affaires

6. *Slide 12 :* **Equipe :** Equipe fondatrice : rôle / fonction / qualités professionnelles

7. *Slide 13 :* **Comité stratégique et scientifique**

Slide 14 : **Conclusion** (peut être merci de votre attention !)