



Jak przygotować pitch deck? Dobre praktyki



**Wyjaśnij dlaczego
temat jest ważny.**

Przedstaw na jaki problem odpowiada
Twoje rozwiązanie

**Ogranicz liczbę
slajdów.**

Wybierz najważniejsze informacje
i pokaż je na nie więcej niż 10 slajdach

**Pokaż dla kogo to
robisz.**

Określ kim są odbiorcy Twojego
rozwiązania i jak duża to grupa

**Zadbaj o
przejrzystość
prezentacji.**

Unikaj dużej ilości tekstu. Uwypuklaj
najważniejsze informacje, dodaj
wizualizacje



Określ problem, grupę klientów i opisz swoje rozwiązanie.

Skup się na problemie i dostarczanej wartości, a nie tylko na samym rozwiązaniu!

1. Zaczynij od potrzeb. Na jakie potrzeby klientów odpowiadasz? Jakie problemy klientów rozwiązujesz?
2. Zastanów się kim dokładnie są Twoi klienci. Nie ograniczaj się do ogólników jak „klienci indywidualni”, czy „firmy”. Pomyśl co charakteryzuje Twoją grupę docelową i dlaczego skorzysta ona z Twojego rozwiązania.
3. Jaką wartość daje klientom Twoje rozwiązanie?
4. Opisz swoje rozwiązanie. Pokaż jak działa w praktyce. Nie zapomnij o prezentacji prototypu lub wizualizacji samego rozwiązania.



Zadbaj o wiarygodność.

1. W prezentacji nie zapomnij o dowodach, czyli danych.
2. Pokaż wyniki badań. Udowodnij, że Twoje rozwiązanie faktycznie działa. Jeśli przeprowadziłeś/aś badania z klientami, to koniecznie podziel się wnioskami.
3. Przedstaw jeśli masz już pierwszych klientów, czy partnerów biznesowych.



Pokaż dane na poparcie swoich słów.

Przedstaw model biznesowy.

Pokaż że rozwiązanie ma sens od strony biznesowej.

1. W jakim modelu będziesz oferować swoje rozwiązanie? Czy będzie to subskrypcja, licencja, a może coś innego?
2. Pokaż jak zamierzasz zarabiać.
3. Przeanalizuj źródła przychodów i kosztów.



Wskaż następne kroki, przedstaw zespół.

Udowodnij że masz plan na rozwój produktu, a silny zespół pomoże Ci go zrealizować.

1. Pokaż kamienie milowe na kolejne miesiące / lata.
2. Wyjaśnij czego potrzebujesz aby osiągnąć zamierzone cele. Czy jest to wsparcie mentora, finansowanie, a może kontakty biznesowe?
3. Nie bój się mówić o wyzwaniach i trudnych decyzjach.
4. Opisz swój zespół. Przedstaw jakie doświadczenie i kompetencje wnoszą poszczególni członkowie.



**Masz pytania?
Napisz do nas!**

programgrantowy@ing.pl



ING

