
INITIATIVE TECHCONNECTION

LEITFADEN FÜR EUER PITCH DECK

Sankt Augustin, Juli 2019



Pitch Deck

Rahmenbedingungen

Wir freuen uns, dass ihr Interesse an einer Kooperation mit dem Fraunhofer IAIS habt. Im Folgenden findet ihr eine Guideline für das einzureichende Pitchdeck mit Informationen zu Struktur und Aufbau. Seht den Leitfaden als Struktur- und Inhaltstratgeber, den ihr mit euren Inhalten und eurem eigenen Design füllen und erweitern könnt. Je näher ihr euch an die vorgegebene Struktur haltet, desto besser können wir die Kooperationsmöglichkeiten einschätzen.

Wir freuen uns auf eure Pitchdecks!

Aufbau eines Pitch Decks

Was wir von euch brauchen



Name & Ziels des Geschäftsmodells



Problemstellung & Lösungsansatz



Produkt & -features



Zielgruppe und potenzielle Kunden



Geschäftsmodell & Businessplan



Markt & Wettbewerb



Team



Kooperationsbedarf & Motivation

Name und Ziel des Geschäftsmodells

Vorstellung - Was zeichnet euch aus?

- ▶ Nennt den Namen eures Unternehmens
- ▶ Zeigt eure Ziele, Motivation und die Vision auf
- ▶ Fasst eure Ideen in 1-2 Sätzen möglichst simpel zusammen

Problemstellung und Lösungsansatz

Einstieg - Welches Problem wollt ihr wie lösen?

▶ Identifiziert das Problem, welches ihr angehen möchtet

▶ Zeigt die Lösung auf, die euer Startup bringt

▶ Beschreibt, warum ihr externe Technologie benötigt

▶ Skizziert, wie euch Fraunhofer Technologie weiterhelfen soll

Produkt & -features

Welche Eigenschaften machen euch einzigartig?

Beschreibung eures Produkts/eurer Dienstleistung

Was sind die Kern-Eigenschaften und Details? Welche Rolle spielt Technologie?

Alleinstellungsmerkmal

Was grenzt euer Produkt von bereits existierenden Produkten ab?

Zielgruppe und potenzielle Kunden

Wer ist an eurer Lösung interessiert?

▶ Wer profitiert von eurer Lösung am meisten?

Wer ist eure konkrete Zielgruppe und wer könnte Kunde sein?

▶ Zielgruppenabgrenzung und Kundeneigenschaften

B2B Kunde – z.B. Unternehmensgröße, Eigenschaften, Investitionsverhalten

B2C Kunde – z.B. Alter, Bildungsstand, Gehalt, Persönlichkeit, Kaufverhalten

Geschäftsmodell & Businessplan

Wie wollt ihr eure Idee in naher Zukunft umsetzen?

▶ Strategie: Wachstumsmodell und Zielerreichung

Was ist euer strategischer Fahrplan/Roadmap für die nächsten 18 Monate?

▶ Finanzierung: Umsätze und Einnahmequellen

Wie ist euer Kapitalbedarf und wie geht ihr die Monetarisierung an?

▶ Go-to-Market und Marketing: Marketingkanäle

Wie wollt ihr launchen? Wie und über welche Kanäle wollt ihr bewerben?

Markt & Wettbewerb

Wie steht eure Idee und Lösung im Umfeld von Markt und Wettbewerb dar?

▶ Marktsituation und Trendentwicklung

Wie ist der Markt aufgebaut? Größe, Wachstum, Dynamik, Potenziale

▶ Wettbewerber und Unterscheidungsmerkmale

Wer ist Wettbewerber? Merkmale, USP, Umfeld - Visualisierung z.B. 5-Forces Model

Team

Was macht euch als Team aus?

▶ Stellt euer Team kurz vor

Gründungsgeschichte, Hintergrund der Teammitglieder, Was zeichnet euch aus?

▶ Was sind eure Erfahrungen und Rollen?

Wer macht was? Kenntnisse & Fähigkeiten der Mitglieder, Wollt ihr personell wachsen?

Kooperationsbedarf & Motivation

Warum möchtet ihr mit uns kooperieren und unsere Technologien nutzen?

▶ Partnerschaft mit dem Fraunhofer IAIS

Warum ist das Fraunhofer IAIS der geeignete Partner für eure Idee?

▶ Technologischen Grenzen und Schwachstellen

Welchen Technologiebedarf habt ihr im Detail? Wo stößt ihr an eure technologische Grenze?

▶ Datensituation eurer Lösung

Wie regelt ihr Datenthemen? z.B. Zugriff, Rechte, Existenz von Daten, Sicherheit, Autonomie

WIR FREUEN UNS AUF EUER PITCH DECK!

Fraunhofer Institut für Intelligente Analyse- und
Informationssysteme IAIS
Schloss Birlinghoven
53757 Sankt Augustin

www.iais.fraunhofer.de

<https://www.iais.fraunhofer.de/de/geschaeftsfelder/big-data-analytics/uebersicht/start-up-tech-connection.html>



Ansprechpartner

Franziska Dörr

Business Development
Fraunhofer IAIS

Telefon: +49 2241 14-3061

E-Mail: franziska.doerr@fraunhofer.iais.de