



**digihub**  
Düsseldorf Rheinland

# Ignition Programm

Leitfaden Pitch Deck



**Bis zu  
25.000 €**  
pro Gründer- oder  
Company-Team

## Pitch Deck, was ist das überhaupt?

Ein Pitch Deck ist die Vorstellung eurer Geschäftsidee reduziert auf 10 – 12 Präsentationsfolien. Es gibt verschiedene Möglichkeiten euer Pitch Deck zu gestalten, alle mit demselben Ziel: Investoren und Stakeholder von eurer Idee zu überzeugen.

Eine Möglichkeit, wie ihr euer Pitch Deck strukturieren könnt, zeigen wir euch auf den folgenden Folien.

Dieser Leitfaden dient lediglich als Hilfestellung und ist keine allgemein verbindliche Richtlinie. Ein hilfreiches Mittel, die Aufmerksamkeit eurer Zuhörer bis zum Ende eurer Präsentation aufrecht zu erhalten, ist das Storytelling. Überzeugt eure Zuhörer mit einer interessanten Geschichte. Identifiziert am Anfang eurer Story das Problem, das mit eurer Idee gelöst werden soll. Wie löst eure Idee dieses Problem und warum wird sich eure Idee durchsetzen?

Bleibt kreativ und frei. Verzichtet auf zu viel Text und nutzt zur Veranschaulichung Grafiken und Tabellen.



## Aufbau eines Pitch Decks

1. Name & Ziel eurer Idee
2. Das Problem
3. Die Lösung
4. Produkt & -features
5. Kunden & Markt
6. Geschäftsmodell
7. Alleinstellungsmerkmal
8. Wettbewerb
9. Strategie & Marketing
10. Team
11. Finanzierung



## 1. Name & Ziel eurer Idee

Name des Unternehmens, einfache Zusammenfassung eurer Idee in 1-2 Sätzen. Keep it short and simple!



## 2. Das Problem

Identifiziert am Anfang eurer Story das Problem, das ihr mit eurer Idee lösen wollt.



## 3. Die Lösung

Wie wollt ihr dieses Problem lösen? Zeigt mit Zahlen & Fakten, dass das Problem existiert und eine Lösung notwendig ist.



## 4. Produkt & -features

Präsentiert euer Produkt bzw. eure Dienstleistung und geht hierbei auf die wichtigsten Eigenschaften und Details ein.



## 5. Kunden & Markt

Definiert genau, wer die Zielgruppe und wie groß der potentielle Markt ist.



## 6. Geschäftsmodell

Wie wollt ihr Umsätze erzielen? Was sind eure Einnahmequellen und ab wann werden Umsätze generiert?



## 7. Alleinstellungsmerkmal

Hebt euer Alleinstellungsmerkmal deutlich hervor. Worin unterscheidet sich euer Produkt von bereits existierenden Lösungen?



## 8. Wettbewerb

Stellt die aktuellen Wettbewerber dar und zeigt Unterscheidungsmerkmale.



## 9. Strategie & Marketingplan

Wie wollt ihr eure Ziele erreichen? Wie sieht euer Wachstumsmodell aus? Welche Marketingkanäle nutzt ihr?



## 10. Team

Stellt euer Team kurz vor, erzählt über eure Erfahrungen und eure Rollen.



# 11. Finanzierung

Wieviel Kapital wird benötigt? Wofür wird es eingesetzt und was soll damit erreicht werden?



Du hast noch Fragen?

ignition@digihub.de

