

# PITCH DECK

## LEITFADEN FÜR STARTUPS





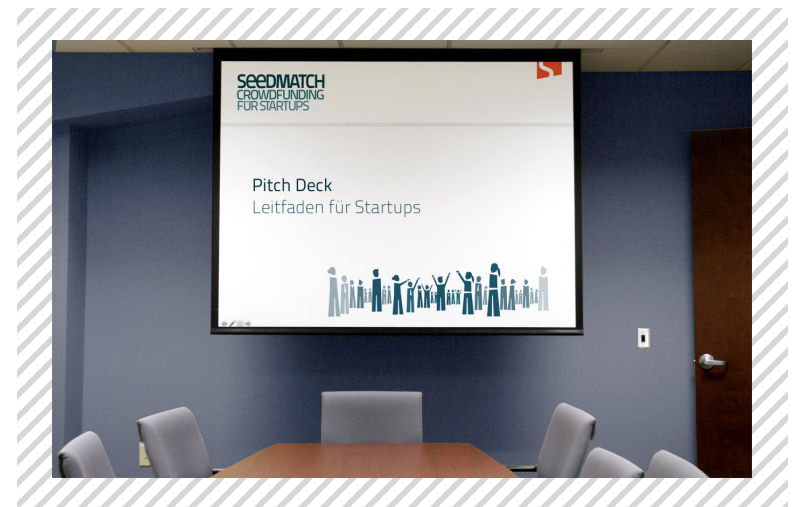
# ALLGEMEIN

---

- DIESER LEITFADEN DIENT NUR ALS ORIENTIERUNG
  - bleiben Sie kreativ und frei
  - erzählen Sie eine Geschichte
  - setzen Sie Grafiken und Tabellen ein
  - überzeugen Sie mit eigenen Ideen
  - eine Folie pro Gliederungspunkt

# GLIEDERUNG

1. KURZBESCHREIBUNG
2. PRODUKT & KUNDENNUTZEN
3. KUNDEN & MARKT
4. GESCHÄFTSMODELL
5. TRACTION
6. TEAM
7. FINANZIERUNG
8. CROWDFUNDING
9. ABSPANN



# 1. KURZBESCHREIBUNG

- **IDEE** IN EINEM KNACKIGEN SATZ ZUSAMMENFASSEN
- Worum geht es?
  - Wie formulieren Sie das in einem begeisternden, knappen Slogan?



„Heizen mit Servern“



„Your brain runs on fun“



„Erste Anlaufstelle für Babyshopping“



„Gesunde Snacks für Kinder“



„Der einfachste Server der Welt“



## 2. PRODUKT & KUNDENNUTZEN

---

- PRODUKT ODER SERVICE
- NUTZEN UND MEHRWERT FÜR DEN KUNDEN
- BESONDERHEIT UND BEGEISTERUNGSPOTENTIAL FÜR DIE CROWD





# 3. KUNDEN & MARKT

---

**Wer sind Ihre  
Zielkunden?**

z.B. LOHAS?  
B2B/B2C?

**Wie groß ist das  
Marktpotential?**

National?  
International?

**Wer sind Ihre  
Wettbewerber?**

Alleinstellungs-  
merkmale?

# 4. GESCHÄFTSMODELL

---

→ WIE WOLLEN SIE GELD VERDIENEN?

- z. B. Freemium, Abo-Modell, Software as a Service-Lösung, Marktplatz, Einzel-/ Großhandel, usw.

→ WIE SKALIERBAR IST IHR GESCHÄFTSMODELL?

- Voraussetzungen für schnelles Wachstum



# 5. TRACTION

---

## → ERREICHTE ZIELE

- KPIs (Nutzer, Kunden, Umsätze, etc.)
- Geschwindigkeit
- Proof of Concept
- Product/Market Fit

## → GEPLANTE ZIELE

- Roadmap
- Milestones





# 6. TEAM

---

## → TEAM MIT FUNKTIONEN UND BILDERN

- konkrete Erfahrungen
- erworbene Kompetenzen
- erfolgreiche Gründungen/Projekte

## → NETZWERK

- Partner und Unterstützer





# 7. FINANZIERUNG

---

## → BISHERIGE FINANZIERUNG

- Investitionssumme und Verwendung
- Gesellschafter und Anteilsverhältnisse

## → AKTUELLER KAPITALBEDARF

- benötigtes Kapital und Verwendung

## → ZUKÜNFTIGER GESAMTKAPITALBEDARF

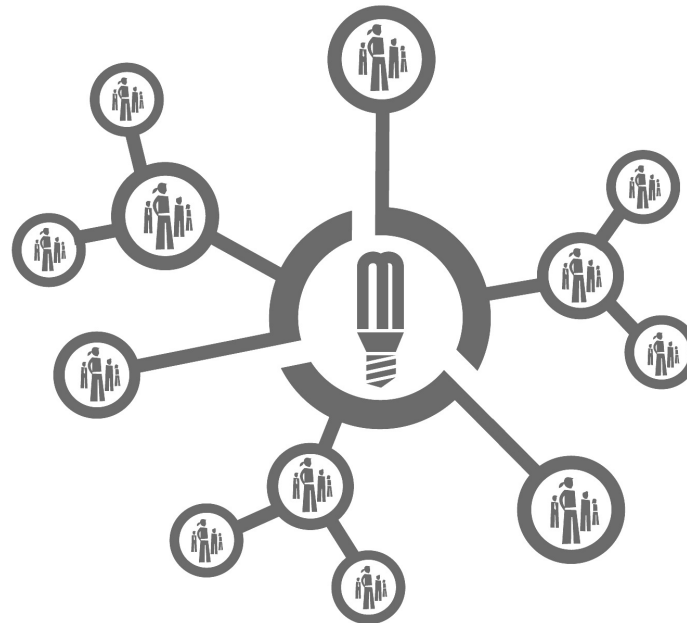
- benötigte Finanzmittel
- geplanter Break-even

# 8. CROWDFUNDING

---

→ WARUM SEEDMATCH?

→ WARUM CROWDFUNDING?





## 9. ABSPANN

---

- ANSPRECHPARTNER
- KONTAKTDATEN
- RECHTSFORM, SITZ, GRÜNDUNGSJAHR UND HRB

**Schicken Sie Ihre Bewerbung an:  
[startups@seedmatch.de](mailto:startups@seedmatch.de)**

Wir freuen uns auf Ihre E-Mail!

# SEEDMATCH CROWDFUNDING FÜR STARTUPS

Seedmatch GmbH  
Käthe-Kollwitz-Ufer 79, D-01309 Dresden  
startups@seedmatch.de, +49 351 317765-0  
Geschäftsführung: Jens-Uwe Sauer, HRB 27674, AG Dresden

Blog: [blog.seedmatch.de](http://blog.seedmatch.de)  
Facebook: [www.facebook.com/seedmatch](http://www.facebook.com/seedmatch)  
Twitter: [www.twitter.com/seedmatch](http://www.twitter.com/seedmatch)