

PITCH
CARDS

The logo for Pitch Cards features the words "PITCH" and "CARDS" stacked vertically. The letters are in various colors: "P" is orange, "i" is brown, "T" is olive green, "C" is dark green, "C" is dark blue, "H" is dark teal, "A" is dark purple, "R" is dark red, "D" is red, and "S" is red. A thick blue diagonal line runs from the top-left to the bottom-right, passing through the center of the logo. A white diamond with a black outline and a small black "x" inside is positioned at the intersection of the diagonal line and the "C" and "H" of the word "PITCH".

[@pitchcards](#)
www.pitch.cards

Structurez votre pitch

Une phrase simple de présentation de ce que vous et votre produit faites

Douleur (et soulagement)

Quel problème vous résolvez ?
Quelle douleur vous soulagez ?
Quelle opportunité vous fournissez (moins de temps utilisé, moins d'argent dépensé...) ?
Taille du marché ?
Validation client ?

Détails produit

Eventuellement une démo (toujours risquée)
Quelques écrans de la solution ou vues du produit
Produit en cours d'utilisation

Tractions et résultats

Quels sont vos succès jusque là ?
Clients pilotes ? Grands acteurs de votre domaine ?
Progression/croissance ?
Utilisez des faits et des données tangibles

Investissement

Avez-vous investi vous-même ?
Avez-vous fait une levée ?
De combien d'argent avez-vous besoin ?
Quelle utilisation de l'argent allez-vous faire ?

Appel à l'action et conclusion impactante

Toujours finir son pitch avec une phrase qui va pousser l'audience à agir .

Produit

Aussi simplement que possible, que fait votre produit pour vos clients ?
Comment ça fonctionne ?
Avez-vous testé votre produit (attention à ce que le produit ne prenne pas toute la place) ?

Ce qui est unique

Technologie / Relations / Partenariats
Comment aidez-vous vos clients à avoir des résultats différents de vos concurrents / alternatives ?
Montrez que vous avez fait vos devoirs et que vous connaissez votre marché

Business model

Comment gagnez-vous votre vie ?
Quelle est la place pour la croissance ?
Comment pouvez-vous vous adapter à une plus grande demande ?

Equipe

Quelle expérience a votre équipe / votre entreprise ?
Succès ? Grands comptes ?
Qu'est-ce qui vous lie en tant qu'équipe ?
Qu'est-ce qui rend votre équipe unique ?

Pourquoi vous?

Pourquoi vous saisissez vous de cette problématique? Comment avez-vous été impacté par ce problème?

La checklist pour pitcher comme un pro

Faire un bon pitch tient à peu de choses. Les erreurs les plus communes sont faites inconsciemment et cette checklist vous permettra de les éviter.

Ces 15 points vous permettront d'améliorer votre pitch et de mettre toutes les chances de succès de votre côté !

1 Rythme de parole adapté

2 Position naturelle et valorisante

3 Gestuelle sous contrôle

4 Mots choisis avec soin

5 Voix posée

6 Problématique bien formulée

7 Structure du pitch bien calée

8 Philosophie bien à sa place

9 Passion en dosage contrôlé

10 A priori positif sur la situation

11 Solution alléchante et réaliste

12 Proposition de valeur qui claque

13 Chiffres qui font boum

14 Audience bien identifiée

15 Timing sous contrôle



— contactez-nous —

will@pitch.cards

[06.72.84.10.67](tel:06.72.84.10.67)

— ou —

[@pitchcards](https://www.instagram.com/pitchcards)

www.pitch.cards