



Pitch Deck Template



Na šablonu je napisan redoslijed prezentacije, ali samo zato da znate koje informacije podijeliti. Nije potrebno da to sve upisujete u prezentaciju.

Tamo neka budu riječi, slike, emocije..

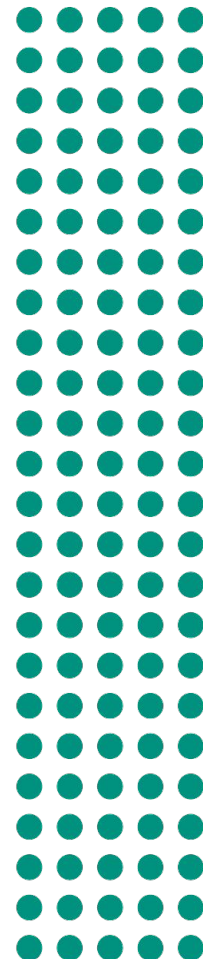
Glavni naslov (naziv)

Poduzeće

Opis proizvoda / projekta u jednoj rečenici.

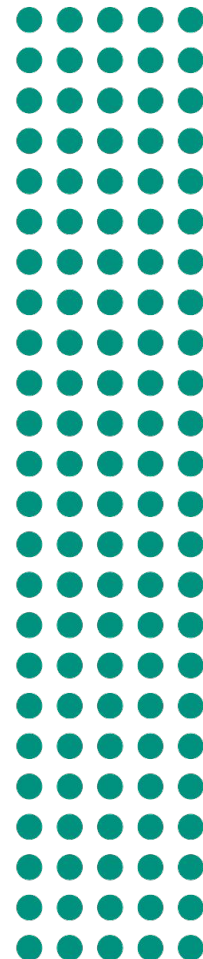
- Ime i prezime,
- funkcija u poduzeću,
- kontakt informacije i web stranica

Logotip



Problem

- Koji problem / bol (ljudi, poduzeća, društva...) rješavate?
- Opišite taj problem.
- Jeste li testirali da problem zaista postoji i da ljudi smatraju da je vrijedno rješavati ga?

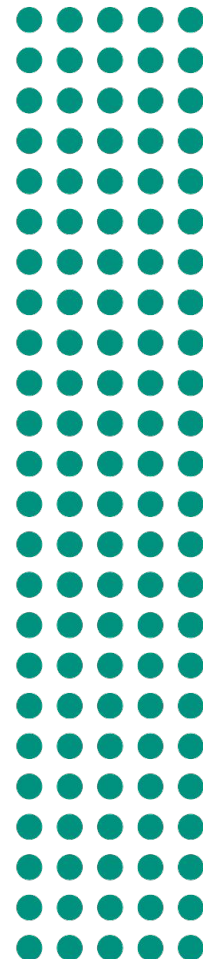


Rješenje (vaš proizvod ili usluga)

Opisati kako vaš proizvod rješava prethodno spomenuti problem

- Što donosi kupcima/klijentima (veću brzinu, niže troškove, veću efikasnost...?)
- Koje su vaše ciljne grupe i koji segmenti se pojavljuju na tržištu?

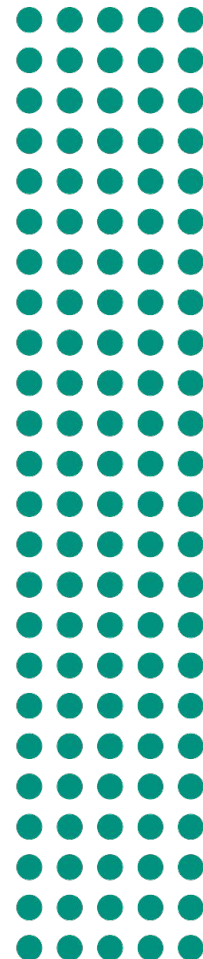
SVRHA OVOG SLAJDA: Publika razumije što prodajete i koja je vrijednost vašeg proizvoda/usluge.



Proizvod / usluga (prezentacija)

- Renderi, slike, skice, video zapisi, ...
- Demonstracija uživo? (poželjno ali rizično ako nešto krene po zlu)
- Poželjno: Prikazati da proizvod koriste stvarni korisnici

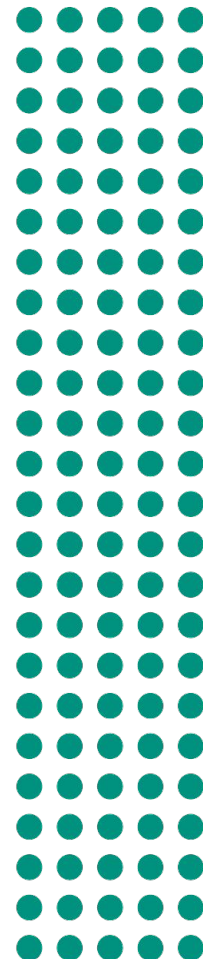
SVRHA OVOG SLAJDA: Publika razumije što prodajete i koja je vrijednost vašeg proizvoda/usluge.



Jedinstvenost

- U čemu ste bolji ili drugačiji od konkurencije?
- Opišite vašu ključnu prednost/različitost.
- Kako je/vaša tehnologija zaštićena?
- Predstavite poznavanje strukture tržišta i konkurencije te njihove ponude.

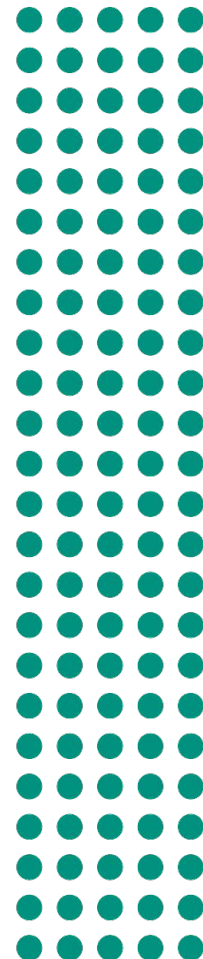
SVRHA OVOG SLAJDA: Razumijevanje konkurencije. "Ne mogu nas jednostavno kopirati."



Prodaja i marketing

- Kakav je već postignuti prodajni uspjeh?
- Kakav je napredak u broju korisnika?
- Izjave zadovoljnih korisnika?
- Pokrivenost u medijima?
- Ostali konkretni podaci i činjenice za jačanje vaših argumenata?

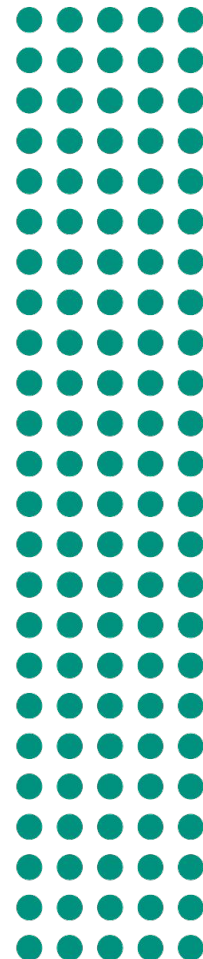
SVRHA OVOG SLAJDA: Razumijevanje konkurencije. "Ne mogu nas jednostavno kopirati."



Finansije (prihodi, troškovi)

- Objasnite na koji način zarađujete (ćete zarađivati) novac
- Kakve su prilike za rast?
- Koji su vaši distribucijski kanali i tko su vaši dobavljači te ostali partneri?

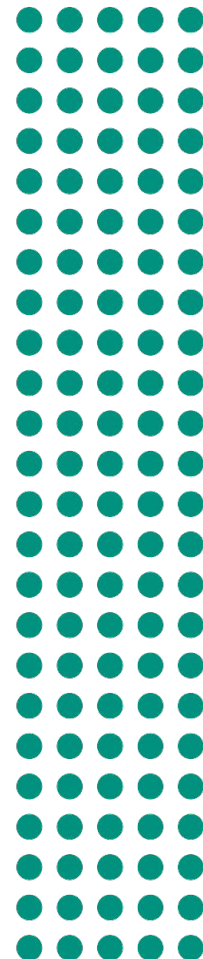
SVRHA OVOG SLAJDA: Razumijemo važnost prodaje i već imamo uspostavljene prodajne puteve.



Investicije

- Koliko novca ste već same investirale u projekt?
- Jeste li već primile neki oblik investicije?
- Navedite koliko sredstava je potrebno za realizaciju poslovne ideje.
- Navedite na što će se novčana sredstva koristiti (troškovi rada...).
- Kakvu vrstu investitora tražite, kakva su vaša očekivanja?

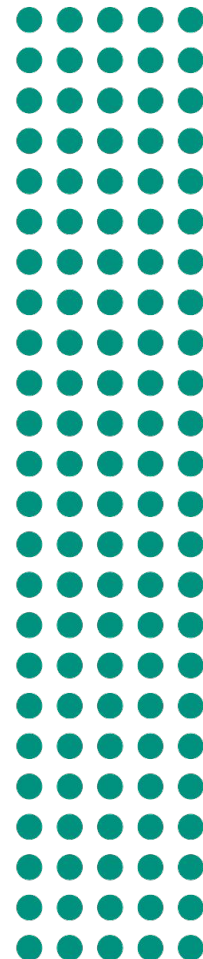
SVRHA OVOG SLAJDA: Jasno izražava koliko investicija tražite i zašto.



Tim

- Ko su članovi vašeg tima, njihove reference i oblasti koje pokrivaju u ovom projektu.
- Šta vas drži zajedno?
- Kakvi su vaši odnosi?
- Da li postoji nešto zaista posebno u vašem timu?

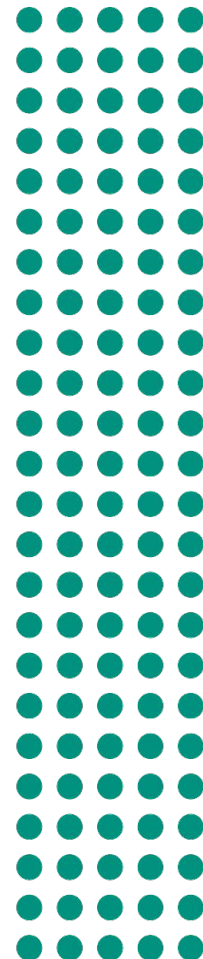
SVRHA OVOG SLAJDA: Sa timom pokrivamo sva poslovna područja - Imajte na umu, tim je ključan!



Sažetak i prijedlog suradnje

- Sažmite ključne tačke vaše poslovne prilike u nekoliko rečenica.
- Završite prezentaciju jasnim prijedlogom za suradnju - koji su prvi sljedeći koraci?

SVRHA OVOG SLAJDA: Razumijevanje konkurencije i "ne mogu nas jednostavno kopirati"..



Hvala

Savjet: Lijepa riječ nikada ne šteti.

