Pitch Visiapy

Visiapy s’adresse à tous ceux qui consultent un psy ou une pratique alternative

En tant que dirigeant d’entreprise, vous entendez souvent ce type de questions : Que fait votre entreprise ? Dans quel secteur travaillez-vous ? Quelle est votre offre ? Que ce soit pour des clients, des partenaires ou devant des futurs investisseurs, le pitch se travaille et s’adapte selon votre interlocuteur, et le temps qu’il a pour vous écouter.

Le pitch investisseur est en général court, et se décline souvent sous la forme de 1 minute (elevator pitch), 5 minutes (première présentation) et plus si affinité…Dans le monde des startups, cet exercice est monnaie courante notamment dans le cadre d’une recherche de levée de fonds.

Adaptez votre pitch à votre auditoire

Chaque jury est différent, possède ses critères d’investissement et son propre langage. En amont de votre présentation, vous devez vous renseigner sur le profil de vos investisseurs :

Pour quelles startups ont-ils déjà investi ?

Quelles sont leurs attentes ?

Pourquoi s’intéressent-ils à votre projet ?

Quels sont leurs critères d’investissement ?

Avec toutes ses informations à votre disposition, vous adapterez plus facilement le contenu de votre présentation à votre public.

Quels éléments faut-il intégrer ?

Introduction / Accroche

Une anecdote, votre histoire, une actualité, une idée choc, une problématique…

La problématique

Quels sont les problèmes rencontrés par votre marché ? Pourquoi vos futurs clients sont-ils frustrés ? N’hésitez pas à mettre le doigt sur la problématique de vos clients en l’accompagnant de chiffres.

La solution

Quelle solution apportez-vous à cette problématique ? Quel est votre concept ?

Le marché

Quelles sont les tendances ? Qui sont vos clients ? Qui sont les acteurs ?

Le modèle économique

Comment générez-vous du chiffre d’affaires ? votre mode de distribution ? vos marges ?

Projections financières et besoins de financement

Quelles sont vos perspectives de CA ? de rentabilité ?

L’exécution

Comment allez-vous dépenser les fonds demandés ? Quelles actions allez-vous mener pour atteindre vos objectifs ?

L’équipe

Qui sont les fondateurs ? Comment se compose votre équipe ? Quel est le parcours et quells sont les compétences de chacun ?

Les questions / réponses

Votre temps est écoulé, vous avez ni de dérouler votre pitch. La session de questions-réponses qui en découle est aussi importante que votre pitch en lui-même. Cela permet aux investisseurs de juger de votre sens de la répartie, de votre maitrise du dossier et donc de votre capacité à faire face à la difficulté. Le jour de votre présentation, peut-être serez-vous plusieurs à passer, vous allez donc pouvoir vous démarquer pendant cette épreuve de questions/réponses. Si vous pensez n’avoir pas été bon sur votre présentation, c’est l’occasion de vous rattraper et répondez à tout même pas un « je ne peux pas vous donner cette information pour le moment ».

Savoir capter l’attention

L’avantage de démarrer votre introduction par une histoire ou une anecdote permet à votre interlocuteur d’entrer directement dans votre environnement. Le storytelling est propice à l’émotion ! Par ailleurs, lorsque vous abordez la problématique, laissez le temps à votre interlocuteur de bien comprendre le problème. Basculez entre des informations attendues par votre auditoire et citez une information inattendue, puis alternez. Les investisseurs seront tenus en haleine, pressés d’obtenir des informations inédites. Ouvrez-vous à votre auditoire, ne vous renfermez pas dans votre timidité, car après tout vous pitchez pour que l’on vous écoute et comprenne.