

## seedDUS PitchDeck (Anregungen & Fragestellungen)

(Beim Pitch Deck **die roten fünf (\*)** plus mindestens noch zwei weitere der insgesamt zehn Themen ansprechen)

### 1. Unternehmenszweck/Purpose

Warum gibt es Euch? Warum macht Ihr, was Ihr macht?

Beschreibt den Zweck, den Grund, den Glauben, den Euer Unternehmen verfolgt.

### 2. Das Kundenproblem (\*)

Welches konkrete Kundenproblem löst Ihr?

Ist es so wichtig und kommt so häufig vor, dass es gelöst werden muss?

Beschreibt hier Art und Umfang des Problem Eurer Zielgruppe.

### 3. Lösung

Wie löst Ihr das Problem? Warum haben Menschen echten Bedarf für Eure Lösung?

Ist die Lösung grundsätzlich technisch umsetzbar? Und kommerzialisierbar?

Beschreibt hier den "Innovation-Sweetspot" Eurer Lösung an der Schnittstelle von Desirability, Feasibility und Viability.

### 4. Warum jetzt?

Warum ist die Zeit gerade jetzt reif für Eure Lösung?

Warum sollte man nicht abwarten? Warum ist es noch nicht zu spät?

Beschreibt vor allem die Dringlichkeit, das identifizierte Problem zu lösen.

### 5. Das Produkt (\*)

Welche konkreten Kundenaufgaben/Jobs im Rahmen des von Euch adressierten Problems übernimmt Euer Produkt? Wie genau tut es das?

Verfügt Euer Produkt über ein radikales Nutzerversprechen?

Wie liefert Euer Produkt dem Kunden ein unmittelbares, direktes Erfolgserlebnis?

Erschließt sich dem Kunden die Funktionalität vollständig von allein?

Wodurch bereitet Euer Produkt dem Kunden Freude?

Wie löst das Produkt die Kundenprobleme deutlich besser als alle anderen Lösungen auf dem Markt? Und ist der Nutzwert des Produktes so hoch, dass es sich „von selbst“

vermarkten wird? Welche Funktionen Eures Produktes sorgen für einen „Lock-In“ des Kunden und machen ein Nutzungsende oder einen Produktwechsel unattraktiv?  
Womit erreicht das Produkt eine wiederholte Nutzung?  
Gibt es neben den funktionalen Aspekten des Produktes ebenso viele bzw. ebenso starke Aspekte für ein emotionales Produkterlebnis?  
Welche Netzwerkeffekte des Produktes stellen sicher, dass es nicht nur angebotsseitig, sondern auch nachfrageseitig skalieren wird?

## **6. Team & Support (\*)**

Wer verfügt in Eurem Team über welche Erfahrung und über welches Know-How mit Bezug zu Eurem Produkt und Geschäftsmodell?

Welche Rolle ergeben sich aus den vorhandenen Qualifikationen für jeden von Euch im Unternehmen? Gibt es unbesetzte Kompetenzen? Wie werden diese Lücken gefüllt?

Was ist für Euch das Wichtigste, das ihr noch braucht ? Was sollen Eure Förderer, Unterstützer und Investoren mitbringen ? Und was bietet ihr ihnen dafür an ?

## **7. Markt**

Wer und wie groß ist die Zielgruppe, die Eure Leistung, Euer Produkt kaufen?

(Wer und wieviel werden von jemand anderem kaufen, der ähnliches bietet)?

Beschreibt hier den SAM (Serviceable Addressable Market oder Served Available Market) und den SOM (Serviceable Obtainable Market oder Share of Market).

## **8. Das Geschäftsmodell (\*)**

Wie verdient Ihr Geld?

Welche Umsatztreiber gibt es?

Welchen Geschäftsmodelltyp wird etabliert? (Make 1 - Sell 1; Pay-Per-Use; Freemium, Data-Monetization etc.)

Beschreibt hier, wer für welche Leistungen wieviel Geld bezahlt.

## 9. Der Finanzplan

Wie sind die Unit Economics?

Wie groß ist der einzelne Warenkorb? (ARPU = Average revenue per user per order)

Was kostet das Produkt in der Herstellung / Einkauf? (COGS = Cost of goods sold)

Wie häufig kauft der Kunde erneut ein? (CLV = Customer Lifetime value)

Was kostet es, einen Kunden zu gewinnen? (CAC = Customer acquisition costs)

Was kostet es, einen Kunden zu binden? (CRV = Customer retention costs)

Beschreibt hier, dass Ihr an jedem Kunden mehr verdient, als Ihr für seine Gewinnung ausgegeben habt.

Wie plant Ihr Euer Wachstum?

Wie hoch ist das monatliche Kundenwachstum?

Wie viele Kunden verliert Ihr jeden Monat?

## 10. Der Wettbewerb (\*)

Wer löst das Kundenproblem bereits und wie?

Was ist Euer Alleinstellungsmerkmal und warum?

Beschreibt hier, warum Euer Produkt das aus Kundensicht beste im Vergleich zum Wettbewerbsprodukt ist und warum man es nicht so einfach nachmachen kann.