

Het Perfecte Pitch Deck ©

<p>What's in it for me?</p> <p>Wat is jouw <i>Why</i> of wat is de <i>Why</i> van je publiek?</p>	
<p>Product of Dienst</p> <p>Leg in 2-3 zinnen de kern van je product of dienst uit</p>	
<p>Doelgroep</p> <p>Voor wie (doelgroep) is jouw product/dienst</p>	
<p>Marketing</p> <p>Hoe bereik je je klanten? Welke marketing- en sales kanalen wil je hanteren?</p>	
<p>Waarom</p> <p>Waarom koopt men bij jou, welk probleem los je op?</p>	
<p>Opbrengsten/Kosten</p> <p>Wat kost je product/dienst en wat brengt het op?</p>	
<p>Financiering</p> <p>Hoe ziet je financiering er uit? Nu, komend jaar, volgend jaar, ...</p>	
<p>Concurrentie</p> <p>Wie zijn je concurrenten? (zonder concurrenten, geen markt. Er is altijd directe of indirecte concurrentie)</p>	
<p>Team</p> <p>Hoe ziet je team er uit? (vullen de competenties elkaar aan, of mis je er juist een paar)</p>	
<p>Successen</p> <p>Welke successen heb je al behaald? Laat zien welke weg je al hebt afgelegd.</p>	
<p>Activatie</p> <p>Wat wil je dat je publiek gaat doen of onthouden?</p>	