

Het Pitch Canvas[©]

Een brainstormtool voor entrepreneurs die je helpt je pitch op één pagina te structureren en te visualiseren.

Simpele Stelling over de verandering die jij en je product in de wereld maken.

Eén makkelijk te onthouden zin die uitlegt wat je doet voor je klanten.



Pijn (+ Profijt)

Welk probleem los je op voor je klanten?
Wat is het gevolg van de pijn?
Kun je de pijn een menselijk probleem maken, waarin iedereen zich kan inleven?
Hoeveel mensen hebben een oplossing voor dit probleem nodig – marktgrooite?
Heb je gevalideerd dat mensen bereid zijn te betalen voor een oplossing?



Product

Zo simpel mogelijk: wat doet je product voor klanten?
Welke mogelijkheden bied je mensen om sneller te zijn, kosteneffectiever, efficiënter, gelukkiger, veiliger?
Hoe werkt het?
Hoe heb je het getest met klanten?
(Zorg dat het product niet de pitch domineert.)



Product Demo

Live demo? (Riskant, maar geweldig als het werkt...)
Een screenflow van een werkende app zegt: dit werkt.
Een fysiek product laat zien dat je kunt uitvoeren.
Schermbeelden zijn ook goed, maar kunnen een mock-up lijken; een bewegend product op beeld is beter.
Kun je een klant laten zien die het gebruikt?



Wat is Uniek

Technologie/Relaties/Partnerschappen.
Hoe help je je klanten op een andere manier dan de concurrentie of alternatieven resultaten te krijgen?
Laat zien dat je de markt hebt onderzocht en weet welke concurrentie er is.



Tractie

Successen tot zover?
Pilotklanten? Grote merken?
Progressie gebruikers of downloads?
Referenties klanten – citaten, of op film?
Mediaberichten? Gewonnen competities?
Gebruik data en feiten ter onderbouwing.



Businessmodel

Waar komt het geld vandaan?
Wat zijn de groeimogelijkheden?
Hoe kun je opschalen, voorbij je huidige bereik? Nieuwe industrieën, gebieden, benutten van partnerschappen en technologie?



Investering

Heb je zelf geld geïnvesteerd? Heb je al geld opgehaald?
Welk bedrag zoek je nu?
Voor welke grote volgende stappen ga je de investering gebruiken?
Welke mijlpalen kun je ermee halen?
Hoe veel, en welk type investeerder zoek je?
Welke verwachtingen heb je van je investeerders: netwerk, expertise?



Team

Welke relevante ervaring en vaardigheden van het team ondersteunt je verhaal?
Gewerkt voor welke merken? Prestaties? Verkoop-successen?
Wat verbindt jullie als mensen en als entrepreneurs om dit probleem op te lossen?
Wat is bijzonder aan het karakter van jullie team, dat ervoor zorgt dat jullie opvallen en worden herinnerd?



Oproep tot Actie en Eindstatement

Eindig sterk met een duidelijk verzoek aan het publiek actie te ondernemen – wat is hun eerste volgende stap?



Waarom jij?

Goed te weten: 'Waarom jij?' kan op elk moment in de pitch.

Waarom wil jij dit probleem oplossen voor je klanten? Hoe is jouw leven beïnvloed door deze industrie en dit bedrijf?
Waarom zou het publiek erop moeten vertrouwen dat jij gedreven bent om te doen wat je belooft, wat er ook gebeurt?



ONTWERP: Best3Minutes
Naar een oorspronkelijk idee van David Beckett



Nederlandse versie 1.0, gebaseerd op de Engelstalige versie 7.9. Oorspronkelijk geproduceerd door David Beckett en Geert van Vlijmen. Alle updates: David Beckett. Nederlandse versie: Sheila Schenkel. Illustraties: BirgitSmit.com
Dit werk is beschikbaar onder de Creative Commons Naamsvermelding-GelijkDelen 4.0 Internationaal (CC BY-SA 4.0) Licentie. Om een kopie van deze licentie te bekijken, ga naar: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> of stuur een brief naar Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042 USA.

Voel je vrij Het Pitch Canvas[©] te delen.
Vermeld altijd de naam Best3Minutes.com.