

Module PCIS

Intégration des 3A - Sept 2020

- Partie Pitch -



Un pitch : c'est quoi ?

Présenter un projet, un produit,
le temps du passage dans un ascenseur,
d'où le nom d' *elevator pitch*



a pitch (en anglais) c'est l'argument commercial

RACONTER UNE HISTOIRE POUR VENDRE VOTRE PROJET

PRINCIPE: - présenter son projet en 2 à 3 minutes / maxi 10 lignes
- donner envie d'en savoir plus (sans les détails)

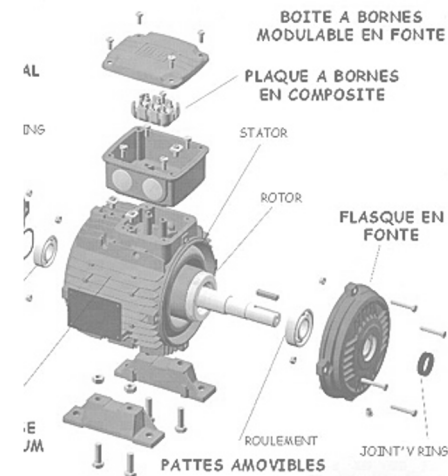
Un pitch : ce n'est pas...

Pas une documentation du projet

Pas une tentative de persuasion maladroite

Pas une notice technique

Pas quelque chose d'abstrait



Un pitch : ses objectifs



OBJECTIFS du pitch:

- Soyez succinct : pour susciter l'intérêt
- Soyez simple : pas de termes techniques, seuls les éléments clés.
- Montrez que votre projet est **viable et rentable**
- Soyez irréfutable : votre projet doit être clair, logique, cohérent.



Un pitch : points - clés

1ère phrase : **l'accroche / le problème**

Poser une question pour impliquer, attirer l'attention

A quel problème répond votre projet ?

2ème phrase : **Ma solution**

Quelle réponse apporte votre projet ?

Quelle est la valeur que vous vendez ?

3ème phrase : **Le client**

Préciser qui sera / seront vos clients ?

4ème phrase : **Where is the money?**

Préciser comment vous gagnez de l'argent / rentabilité

Quels sont vos canaux de vente ?



Un pitch : points - clés

5ème phrase : **Qui êtes-vous?**

Préciser qui vous-êtes ?

Quelle est votre ambition avec ce projet ?

6ème phrase : **Avantage comparatif?**

Comment votre idée se différencie-t-elle ?

7ème phrase : **Compétition**

Quel est votre marché ? Qui sont vos concurrents ?

8ème phrase : **Closing/ la demande**

Qu'attendez-vous de ceux qui vous écoutent ?

Les pièges à éviter

1. Parler de technologie
2. Parler de soi-même
3. Mauvaise préparation : ne pas être clair
4. Être trop exhaustif:
5. Manque de confiance
6. Aller à la pêche sans but concret : Demandez quelque chose





A VOUS DE PITCHER !