**Pitch de vente**

**1 - Présentez-vous !**

**-** Votre nom et le nom de votre entreprise

- Le produit/service de votre entreprise

- Pourquoi vous êtes là?/ Qu'est-ce que vous voulez?

**2 - La clientèle**

- Démontrez que vous la connaissez !

* Caractéristiques de la clientèle
* Nombre de clients potentiels et habituels d’achat
* Parts de marché

- Vous devez expliquer comment vous allez faire connaître votre produit aux personnes visées

**3 - Démontrer l’importance de votre entreprise en démontrant à quel besoin/problème elle répond.**

- À quel besoin allez-vous répondre?

- Quel est la mission de votre entreprise?

**4 - Vous devez démontrer aux investisseurs comment vous répondez mieux que la concurrence au problème/besoin que vous avez identifié.**

- Incitez sur les aspects qui vous différencie.

**5 - Comment?**

- Comment vos clients ont-ils résolu leur problème avant votre arrivée ?

- En quoi votre produit est-il différent des solutions existantes ?

- Comment gagnez-vous de l'argent? Comment obtenez-vous des clients ?

- Quelle est votre expérience pertinente ?

**6 - Rappel**

- Rappelez votre message une dernière fois.