

Seed to Scale

Jak stworzyć Pitch Deck?

Czym jest Pitch Deck?

Krótka prezentacja (10–12 slajdów), której celem jest zainteresowanie inwestora i pokazanie:



informacji o zespole i projekcie



wizji



wyników wdrożeń i trakcji



okazji inwestycyjnej

Co powinno się znaleźć na poszczególnych slajdach?

1. Slajd tytułowy

- nazwa firmy + jedno krótkie zdanie (produkt lub wizja),
- unikaj ogólnych haseł typu „zmieniamy świat”.

2. Problem

- główny ból klienta,
- skala i koszt problemu,
- aktualne nieskuteczne metody radzenia sobie z nim.

3. Rozwiązanie

- proste pokazanie, jak odpowiadasz na problem,
- jednoznaczna propozycja wartości (np. -20% kosztów energii),
- komunikacja korzyści po stronie odbiorców, nie samych funkcjonalności rozwiązania

4. Technologia (opcjonalne)

- dla deep tech,
- dowody naukowe, testy, patenty,
- bariery wejścia i ochrona IP

Co powinno się znaleźć na poszczególnych slajdach?

5. Rynek

- podejście bottom-up,
- TAM/SAM/SOM,
- wszystkie dane muszą mieć źródła

6. Timing/Dynamika rynku

- dlaczego „teraz” jest właściwym momentem,
- trendy, CAGR, zmiany technologiczne/społeczne

7. Konkurencja

- prosta tabela porównawcza,
- najważniejsze cechy dla użytkownika,
- NIE pisz, że „nie masz konkurencji”

8. Model biznesowy

- jak zarabiasz,
- unit economics,
- kiedy osiągasz rentowność

Co powinno się znaleźć na poszczególnych slajdach?

9. Go-to-Market (GTM)

- kanały sprzedaży i pozyskiwania klientów,
- pilotaże, partnerzy, pipeline,
- koszt pozyskania klienta

10. Trakcja i prognozy

- dotychczasowe wyniki,
- liczba klientów, przychody, wzrosty,
- planowane cele i prognozy.

11. Zespół

- kim jesteście i dlaczego dacie radę,
- doświadczenie, osiągnięcia, LinkedIn,
- doradcy (jeśli są)

12. Runda

- wielkość rundy, o pozyskanie której się ubiegamy
- podział środków (3–5 kategorii),
- konkretne KPI do osiągnięcia po rundzie