



Science Momentum
VC Connect

Science Momentum

Jak stworzyć Pitch Deck?



Czym jest Pitch Deck?

Krótką prezentacją (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, 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. Timing i dynamika rynku

- dlaczego „teraz” jest właściwym momentem,
- trendy, zmiany technologiczne i społeczne.

6. Konkurencja

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

7. Model biznesowy

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

8. Go-to-Market (GTM) i prognozy

- kanały sprzedaży i pozyskiwania klientów,
- pilotaże, partnerzy, pipeline,
- koszt pozyskania klienta,
- planowane cele i prognozy.

Co powinno się znaleźć na poszczególnych slajdach?

9. Zespół

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

10. Runda

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