

Startup Salzburg Factory 2024/25

Roter Faden für ein gelungenes kommentiertes Pitchdeck
für deine Bewerbung



Teil von **AplusB**
ACADEMIA PLUS BUSINESS
SOUTHWEST



**STARTUP
SALZBURG**

Träger von startup-salzburg.at

Anleitung für dein gelungenes kommentiertes Pitchdeck.

Wichtige Hinweise

Das Pitchdeck repräsentiert deine Projektidee bzw. dein (zukünftiges) Unternehmen.

- Layout und Darstellung sollen dein Projekt/dein (zukünftiges) Unternehmen widerspiegeln. Formatierung und Design des Pitch Decks sind frei gestaltbar.
- Es ist eine klare und prägnante Zusammenfassung deines Vorhabens.
- Erzähle deine Geschichte.

Die Folien sollen Kernbotschaften enthalten und

- Die Themen der nachfolgenden Folien müssen alle abgedeckt sein!
- Die Folien und deren Reihenfolge sind dabei exakt so einzuhalten!
- Die gelb-hinterlegten "Notizen" auf den nachfolgenden Folien dienen als Leitlinie.
- Weitere Details bitte in den Notizen zu den Folien ergänzen. D.h. was du mündlich dazu sagen würdest, kann in die Notizen, aber in Schriftdeutsch!
- In den Notizen findest du zusätzliche Fragen, die dir als weitere Leitlinie/Orientierungshilfe dienen und können sinnvoll ergänzt werden.

Die Jury erhält als Unterlage ein kommentiertes Pitchdeck.

- Gestalte übersichtliche Folien.
- Mehr Information, Erklärungen etc. in den Notizen schreiben.
- Ein kommentiertes Pitchdeck ist der Druck/Export der Notizenseiten bestehend aus Folie und Notizen [\(siehe LINK ZU PDF\)](#)



Notizenseiten

Bitte halte dich an die Kernbotschaften der Folieninhalte, an die Anzahl der Folien und die Reihenfolge der Folien. Nutze die Notizenfunktion in der Notizenansicht, um die Kernaussagen auf den Folien weiter zu untermauern.

Zur Info: Dein Pitchdeck sollte am Ende aus 12 Folien bestehen.

Evtl. zur Geschäftsidee passendes Hintergrundbild und/oder Logo einfügen

TITEL DES PROJEKTS ODER (ZUKÜNFTIGEN) UNTERNEHMENS

One-line-pitch = kurzer/knackiger Slogan, der sagt, welchen Nutzen das neue Produkt/die neue Dienstleistung liefert

Deine Startfolie

Kernbotschaft zum Team

z.B. Team erfahren, kompetent, weil ...

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

Kurze Vorstellung des Teams mit Bildern.

Mit erklärenden Stichpunkten/Text für jedes Team-Mitglied

- Bisheriger Hintergrund
- Künftige Position und Aufgaben im (zukünftigen) Unternehmen

Was wird noch benötigt? Wie wird das abgedeckt?

Welche Erfahrungen und Kompetenzen fehlen im Team, wie sollen diese ergänzt werden?

Stelle dein Team vor. Was macht euch aus und warum seid ihr in der Lage das Projekt umzusetzen.

Kernbotschaft zum Problem, das eine Lösung benötigt

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

1. Benennung des Problems
2. Benennung der Zielgruppe(n) (die künftigen Kund:innen), die dieses Problem hat/haben

Kernbotschaft zur Lösung

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

1. Benennung der Lösung
 2. Erläuterung, wie die Lösung das Problem der Zielgruppe(n) löst.
 3. Was ist der Kund:innennutzen dieser Lösung/Leistung?
 4. Evtl. Benennung der bereits bestehenden Lösungsansätze und Erläuterung, warum die neue Lösung besser ist als die bestehende(n) Lösungen (USP/Alleinstellungsmerkmal).
- (Hinweis: Dieser 4. Punkt könnte auch im Slide „Wettbewerb“ erläutert werden, falls es dort besser in die story line reinpasst)*

Kernbotschaft zur technischen Umsetzung

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

1. Wie funktioniert die Lösung?
2. Welche Technologie wird angewendet?
3. Welche Vorteile bringt die Technologie bzw. welche Risiken bringt es mit sich?
4. Handelt es sich um eine eigene Entwicklung, ist das Kern-Know-how beim Gründer:innenteam verankert?

Kernbotschaft zum bestehenden Wettbewerb

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

1. Benennung der bereits bestehenden Lösungsansätze und Erläuterung, warum die neue Lösung besser ist als diese (falls noch nicht bei „Lösung“ erläutert).
2. Wer sind die Wettbewerber, die diese Lösungsansätze am Markt anbieten?

Kernbotschaft zum Marktpotential der Lösung

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

Erläuterung des jährlichen Marktpotentials **verbindlich** über TAM/SAM/SOM/EVG

TAM (Total Available Market): Wie groß ist der größtmögliche Markt, d.h. alle Personen Deiner Zielgruppe weltweit kaufen deine Lösung (auch wenn es andere Lösungen gibt, die sie kaufen könnten)?

SAM (Serviceable Available Market): Welcher Teil des TAMs passt zu deiner Geschäftsidee, d.h. die Personen deiner Zielgruppe kaufen deine Lösung und nicht irgendeine andere Lösung (= Marktanteil, idealerweise mit Begründung)?

SOM (Serviceable Obtainable Market): Welchen Teil des SAMs kannst du realistisch erreichen (regionale Aspekte z.B. DACH, Europa, Europa + USA ...)?

EVG (Earlyvangelists): Was ist dein wahrscheinlichster und damit erster Markt, d.h. welchen Teil des SOMs kannst du im ersten Jahr nach Markteinführung erreichen?

Wichtig: Das Marktpotential sollte möglichst in Währung, sprich in Euro angegeben werden.

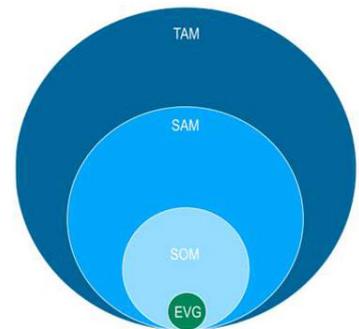
Dazu muss es einen Einzelpreis für die Lösung geben.

Dann wäre:

Jährliches Marktpotential in Euro = Anzahl der potentiellen Kund:innen, die in einem Jahr kaufen * Einzelpreis in Euro

Die Angabe des Marktpotentials nur durch die Anzahl der potentiellen KundInnen sollte nur im Ausnahmefall erfolgen.

Bitte internationale Vision in der Darstellung des Marktpotentials beachten!



Earlyvangelists = Early Adopters + Evangelists

Kernbotschaft zum geplanten Geschäftsmodell

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

Wie verdient das Unternehmen Geld mit seiner Lösung?

Zu beantwortende Kernfragen:

1. In welcher Form bekommen die Kund:innen die Lösung vom Unternehmen?
(z.B. App, Produkt, Direktverkauf, etc.)
2. In welcher Form kommt das Geld von den Kund:innen zum Unternehmen?
(z.B. Abo, Miete, direkte Bezahlung, etc.)

Inspiration: Die 55 Geschäftsmodelle von der Universität St. Gallen

Kernbotschaft zum geplanten Marketing

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

Über welche Kanäle erfahren die Kund:innen von der neuen Lösung?
(z.B. Webseite, Social Media, Messen, Direktansprache, etc.)

Kernbotschaft zum Impact bzw. Klima-/Umweltrelevanz

Zählt dein Projekt auf ein oder mehrere SDGs ein? Wenn ja, auf welche und warum?

Bitte recherchiere die für dein Startup relevanten SDGs und beschreibe, wie dein Vorhaben auf ein oder mehrere Ziele für nachhaltige Entwicklung einzahlt: <https://sdgs.un.org/goals>

Wenn dein Vorhaben auf umwelt- und klimarelevante SDGs einzahlt, bitte die folgenden Punkte vertieft kommentieren.

1. Ist dein Produkt/deine Dienstleistung eine CO₂-arme Alternative zu einem bestehenden Produkt/Prozess oder einer bestehenden Dienstleistung? Z.B.

- Es werden Abfallerzeugnisse reduziert
- Bodenversiegelung wird vermieden oder minimiert
- Nachhaltige Landnutzung und Artenvielfalt wird gefördert
- Es werden Transportwege vermieden oder reduziert
- Der Energie- und/oder Wasserverbrauch wird minimiert
- Der CO₂ Ausstoß wird reduziert
- Der Ressourceneinsatz im Endverbrauch wird reduziert
- Es werden die Abwasserqualität erhöht und/oder Abwassermengen reduziert
- Kreislaufwirtschaft wird gefördert

2. Ist dein Produkt/deine Dienstleistung eine Lösung zur Anpassung an den Klimawandel? Z.B.

- Widerstandsfähige Infrastruktur
- Frühwarnsysteme
- Schutz und/oder Wiederherstellung von Ökosystemen
- Anpassungsfähige Landnutzung und sichere Lebensmittelversorgung
- Katastrophenversorgung
- Vorbereitung auf gesundheitlichen Auswirkungen des Klimawandels

3. Fördert dein Produkt/deine Dienstleistung die Bewusstseinsbildung in Bezug auf Klima- und/oder Umweltrelevanz? Z.B.

- Bildungsangebot für Unternehmen oder Bildungseinrichtungen
- Kommunikation

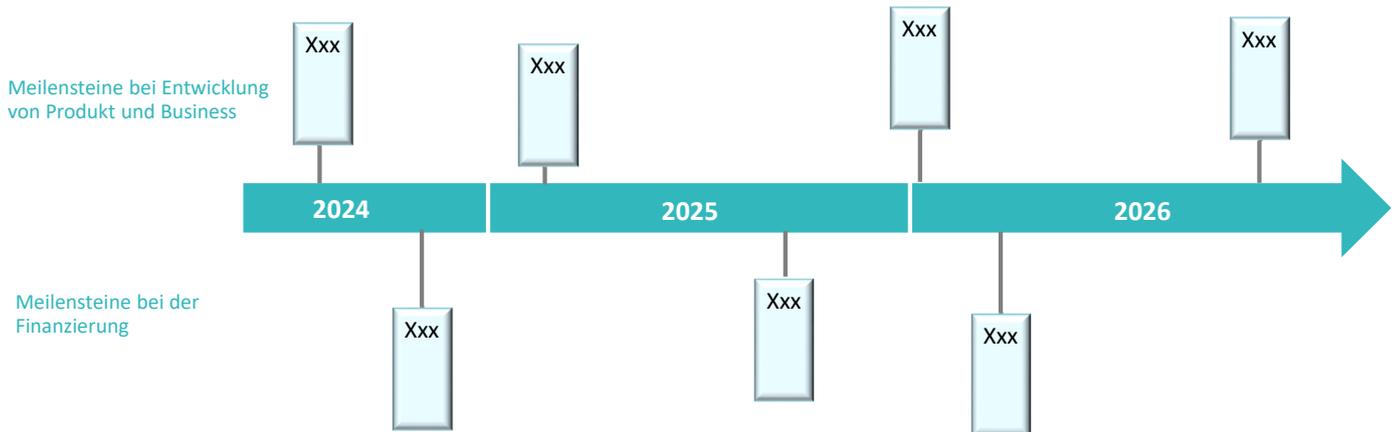
Erklärung, auf welche SDGs deine Lösung einzahlt.

Kernbotschaft zum Status Quo & der geplanten Meilensteine

Bei Bedarf, Kommentar/Erklärung/Ergänzung zur Kernbotschaft

Mögliche Darstellung

Die wichtigsten Meilensteine in den nächsten 2-3 Jahren **inkl. internationaler Ambitionen**



- Wurde schon ein Prototyp/MVP eingesetzt? Wenn ja wo?
- Wieviel Zeit und Kapital wurde bisher in die Produktentwicklung investiert?
- Sind geistige Schutzrechte (Patente, Muster, Marken) für das Produkte angestrebt bzw. erreicht?
- Gibt es bereits Marktfeedback, wenn ja welches?
- Haben bereits Verkäufe stattgefunden? Gibt es Kund:innen / User?
- Wann soll der Markteintritt erfolgen?

Evtl. zur Geschäftsidee passendes Hintergrundbild und/oder Logo

TITEL DES PROJEKTS ODER (ZUKÜNFTIGEN) UNTERNEHMENS

Kontaktdaten

- Call to Action = was soll mit diesem Pitchdeck erreicht werden?
- Wie würde die Teilnahme an der Startup Salzburg Factory bzw. Startup Salzburg Factory+ bei der Entwicklung helfen?