

# Zo maak je een pitch deck voor investeerders

Whitepaper

Juni 2021

# Zo maak je een pitch deck voor investeerders

Veel ondernemers hebben moeite met het maken van een pitch deck. Voor een investeerder is het pitch deck een eerste indruk en daarmee is dit document dus erg belangrijk. Ook voor de ondernemer zelf is het van belang. Met een goed pitch deck kom je tot de essentie van jouw onderneming.

Een pitch deck is een beknopte presentatie waarmee je potentiële investeerders overtuigt van jouw ideeën. Om jouw publiek te overtuigen is het belangrijk dat je hoofd- en bijzaken weet te onderscheiden, weinigen zitten namelijk te wachten op langdradige verhalen. Denk daarom goed na over een duidelijke boodschap. Aan de hand van onderstaande richtlijnen zorg je er voor dat je pitch deck compleet is en maak je een goede eerste indruk.

**Aantal slides: max. 12**

**Tijdsduur pitch: ca. 15 minuten (excl. vragen & antwoorden)**

# De inhoud van de slides

## 1. Titel

Bedrijfsnaam, rechtsvorm, naam ondernemer(s), adres, e-mailadres en telefoonnummer.

## 2. Probleem/kans

Beschrijf het probleem dat wordt opgelost of de kans die wordt benut.

## 3. Waardepropositie

Beschrijf wat de waarde is van de oplossing van het probleem of de kans die wordt benut.

## 4. Onderliggende techniek en innovatie

Beschrijf de technologie en de innovatie achter het product/de dienst. Evt. prototype of demo laten zien.

## 5. Business model

Beschrijf:

- de beoogde klanten (segment);
- hoe het aanbod wordt geproduceerd (waardeketen);
- waarom en op welke manier het winst oplevert (verdienmodel).

## 6. Go-to-market plan

Beschrijf hoe de klant wordt bereikt.

## 7. Concurrentieanalyse

Geef een compleet beeld van het competitieve landschap (directe concurrenten maar ook substituten/soortgelijke producten of diensten).

## 8. Management team

Beschrijf de belangrijkste spelers van het managementteam, raad van bestuur en raad van adviseurs, evenals de belangrijkste investeerders.

## 9. Financiële projecties en key metrics

Geef een driejaarlijkse prognose op met niet alleen financiële gegevens, maar ook belangrijke statistieken zoals het aantal klanten en conversieratio. Doe een bottom-up prognose, niet top-down.

## 10. Huidige status, behaalde milestones, tijdslijn, gebruik van funding

Beschrijf de huidige status van het product/de dienst, hoe de nabije toekomst eruitziet, de behaalde en te behalen milestones, de benodigde funding en hoe het geld van de op te halen investeringsronde gebruikt zal worden.

## 11. Aansluiting op de ROM Utrecht Region

- Is de onderneming een start-up, scale-up of innovatief MKB?
- Huidige TRL fase van de propositie (zie hieronder de definitie).
- Beschrijf de positieve impact van de propositie op regio Utrecht (provincie Utrecht en Gooi- en Vechtstreek) – bijv. op het gebied van welzijn, welvaart en werkgelegenheid. Beschrijf de bijdrage van de propositie aan het speerpunt “gezond stedelijk leven”.
- Betrokkenheid commerciële investeringspartijen: in hoeverre zijn gesprekken gevoerd met commerciële investeringspartijen (venture capital) voor het ophalen van de benodigde funding en wat is de status hiervan? Wie is de lead investor van de investeringsronde?
- Beschrijf in hoeverre de propositie aansluit op één of meer van de volgende thema's:
  - I Health, bijv.: preventie, sociale innovatie, voeding & gezondheid, life sciences.
  - II Digital, bijv.: datagedreven innovatie, digitale inclusiviteit, media- en datawijsheid.
  - III Sustainability, bijv.: energietransitie, circulaire economie, duurzame mobiliteit, klimaatadaptatie.

# TRL fasen

Fasen		Definitie Europese Commissie
1	Basic principles observed	Deze fase wordt gekenmerkt door fundamenteel onderzoek. De basisprincipes van de technologie zijn geobserveerd en er zijn aannames over de werkingsprincipes van deze technologie. Hier is echter nog geen experimenteel bewijs voor beschikbaar.
2	Technology concept formulated	Het technologisch concept en het mogelijke toepassingsgebied is geformuleerd.
3	Experimental proof of concept	De eerste laboratoriumtesten zijn afgerond met een 'proof of concept' als resultaat.
4	Technology validated in lab	Het proof of concept wordt gevalideerd in laboratorium-omgeving, veelal met behulp van ruwe (low-fidelity) prototypes op kleine schaal.
5	Technology validated in relevant environment	De technologie is getest en gevalideerd in een relevante omgeving. Hierbij worden vaak functionele en geraffineerde (high-fidelity) prototypes gebruikt.
6	Technology demonstrated in relevant environment	De werking van de technologie wordt in een relevante omgeving gedemonstreerd. De prestaties van het prototype zijn nog niet geoptimaliseerd voor de operationele omgeving. Met behulp van deze demonstratie wordt het technisch werkingsprincipe aangetoond.
7	System prototype demonstration in operational environment	De technologie is geïntegreerd in de uiteindelijke operationele omgeving. De focus ligt nu op zaken zoals productie en certificering.
8	System complete and qualified	De technologie presteert naar behoren en de laatste productieproblemen zijn opgelost.
9	Actual system proven in operational environment	De technologie is technisch en commercieel goed. De volgende stappen zijn productie en marktintroductie.

# Hulp nodig?

Met bovenstaande richtlijnen kun je al een heel eind komen. Vind je het toch nog fijn om met iemand te sparren of feedback te krijgen op jouw pitch deck? Stuur dan jouw pitch deck naar [investeren@romutrechtregion.nl](mailto:investeren@romutrechtregion.nl) dan helpen wij je verder!

[www.romutrechtregion.nl](http://www.romutrechtregion.nl)

The background of the page is composed of several large, diagonal, triangular and quadrilateral shapes in different colors. From top-left to bottom-right, the colors are: red, light blue, dark blue, and green. The top edge is white, and the bottom edge is also white, with the colored shapes meeting at diagonal lines.