



Pour pitcher votre projet, il faut avoir **un plan structuré** qui permette de délivrer les **bons messages dans un ordre logique et argumentaire**.

Ce pitch doit être enrichi du travail effectué en parallèle pour l'élaboration de **la proposition de valeur**.

>>> Vous trouverez ci-dessous **une proposition de structure de pitch** qui vous guidera et vous aidera à vous préparer

Idéalement, il doit durer **1min30**.

Structure du pitch

1. L'ACCROCHE (15 SEC)

Cette partie doit être **courte et très percutante**.

Attirez l'attention de votre interlocuteur avec un **élément suffisamment impactant**.

Il peut s'agir d'un contact commun, d'un événement particulier auquel vous avez participé ensemble, d'une actualité brûlante qui vous touche tous les 2...

Si vous n'avez aucun élément vous reliant directement l'un à l'autre, vous pouvez **chercher une information ou un chiffre choc** à propos du besoin social que vous voulez adresser et qui serait proche des enjeux du secteur de l'entreprise.

2. PRÉSENTATION DE VOTRE PROBLÉMATIQUE (15 SEC)

Présentez à votre interlocuteur le **problème que vous adressez ainsi que les enjeux respectifs** de votre structure et de l'entreprise

3. PRÉSENTATION DE VOTRE STRUCTURE (15 SEC)

Présentez votre organisation en une phrase : Quel enjeu sociétal adressez-vous ? Et quelles sont les solutions que vous proposez ?

4. PRÉSENTATION DE LA SOLUTION (15 SEC)

Présentez l'innovation du mode de coopération proposé en précisant le rôle de chacun

5. PRÉSENTATION DES AVANTAGES ET ÉLÉMENTS DIFFÉRENCIATEURS (15 SEC)

Présentez l'intérêt du projet et ses retombées positives à la fois pour l'entreprise, pour vous mais aussi pour le besoin social

6. CONCLUSION (15 SEC)

Définissez ensemble les prochaines étapes : une prise de rendez-vous pour continuer les discussions, la mise en relation avec le bon interlocuteur au sein de l'entreprise ou une demande de réponse de la part de l'entreprise sur la suite des événements.



Formulaire de construction de votre pitch

>>> Utilisez ce tableau pour construire votre pitch, en y écrivant les phrases de chaque étape. Puis récitez-les en vérifiant le timing (approximatif).

Accroche (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Problématique pour chacun des partenaires (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Présentation de votre structure (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Votre solution et le rôle de chacun (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Avantages et éléments différenciateurs (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Conclusion, appel à l'action (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	