



# Elevator pitch – *sztuka prezentacji*



This project is funded by  
the European Union

# Cel zajęć

Do czego zajęcia ze sztuki prezentacji:

- nauczą Cię jak przygotować wartościową prezentację
- pokażą podstawową strukturę prezentacji pomysłu
- wskażą najważniejsze elementy komunikacji niewerbalnej
- przedstawią przykład dobrej prezentacji

# Agenda

- Motywacja i cel
- Przykłady
- Pitch
- Dobre slajdy
- Pożądane cechy prezentującego

# Cel

Główne cele każdej prezentacji:

- „sprzedaż” siebie
- sprzedaż produktu/usługi
- bycie przekonującym

# Dobre przykłady

Zawsze korzystaj z przykładów:

- TED talks
- YouTube
- slideshare.net
- uncle Google

Używaj ich mądrze!

# Dobre przykłady

Przykład dobrego przykładu 😊

Pitching to VC – David S. Rose

[Link do filmu \[David Rose, 2007\]](#)

# Porozmawiajmy!

- długość prezentacji
- cel inwestora
- 10 ważnych cech
- przykucie uwagi
- „flow” prezentacji
- dwóch prezentujących
- dobre slajdy
- kwestie techniczne

# Najważniejsze dla inwestora

- zespół,
- pasja,
- doświadczenie,
- wiedza,
- umiejętności,
- przywództwo,
- wiara,
- wizja.



# „Flow” prezentacji

## Pozytywy:

- + logiczna całość
- + rzeczy zrozumiałe
- + walidatory

## Negatywy:

- rzeczy nieprawdziwe
- rzeczy niezrozumiałe
- zmuszanie do myślenia
- nieścisłości
- błędy, literówki, ...

# Dobre slajdy

Główne zasady:

- nie używaj „wyczesanych” szablonów
- zaufaj prostocie
- unikaj slajdów typu „walls of text”
- mniej jest lepiej
- obrazki

Przykład: Dave McLure – How to pitch a VC  
by Slides That Rock

[Slides That Rock, 2012]

**Dave McClure**

# HOW TO PITCH A VC

by Slides That Rock

**REDESIGNED**

A black and white portrait of Dave McClure, a man with glasses and a slight smile, looking off-camera to the right. He is wearing a white t-shirt with a dark collar. The background is blurred, showing other people in a crowd.

**Dave McClure**

@davemcclure

500startups.com

# 10 SLIDES TO AN AWESOME PITCH!

**1 Elevator Pitch**

**2 The PROBLEM**

**3 The Solution**

**4 Market Size**

**5 Business Model**

**6 Proprietary Tech**

**7 Competition**

**8 Marketing Plan**

**9 Team**

**10 Money**

# 10 SLIDES TO AN AWESOME PITCH!

- 1 Elevator Pitch
  - 2 The PROBLEM
  - 3 The Solution
  - 4 Market Size
  - 5 Business Model
  - 6 Proprietary Tech
  - 7 Competition
  - 8 Marketing Plan
  - 9 Team
  - 10 Money
- Teaser slide goes here
- DEMO goes here
- 
- The diagram consists of a list of 10 slides arranged in two columns. The first column contains slides 1 through 5, and the second column contains slides 6 through 10. A black callout box with the text 'Teaser slide goes here' has an arrow pointing to slide 1. Another black callout box with the text 'DEMO goes here' has an arrow pointing to slide 3.

**TEASER SLIDE**

**Make the TEASER SLIDE  
MEMORABLE!**





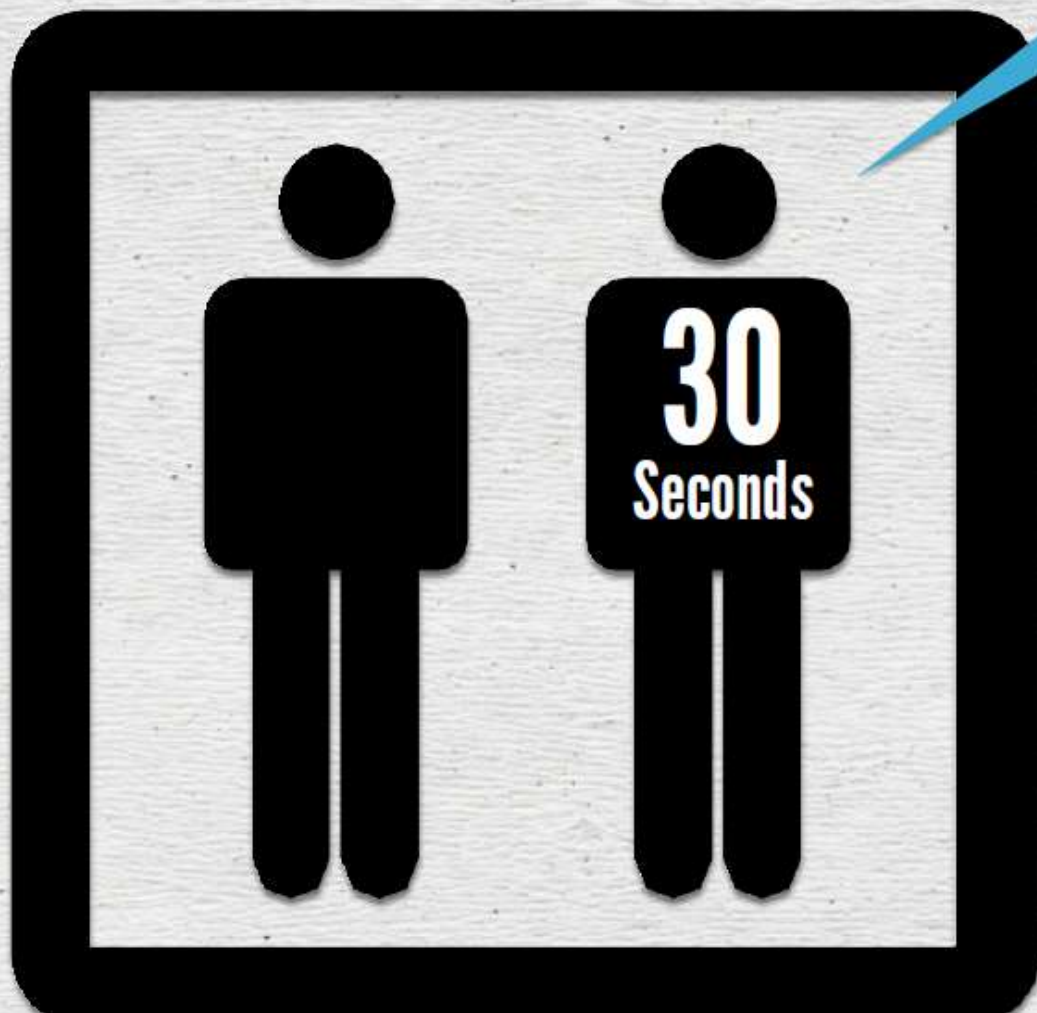
SORIES





1

ELEVATOR PITCH



Hey, I am Bob from CAR.com,  
the place where we do...  
If you have this problem...  
This is how we solve that problem...



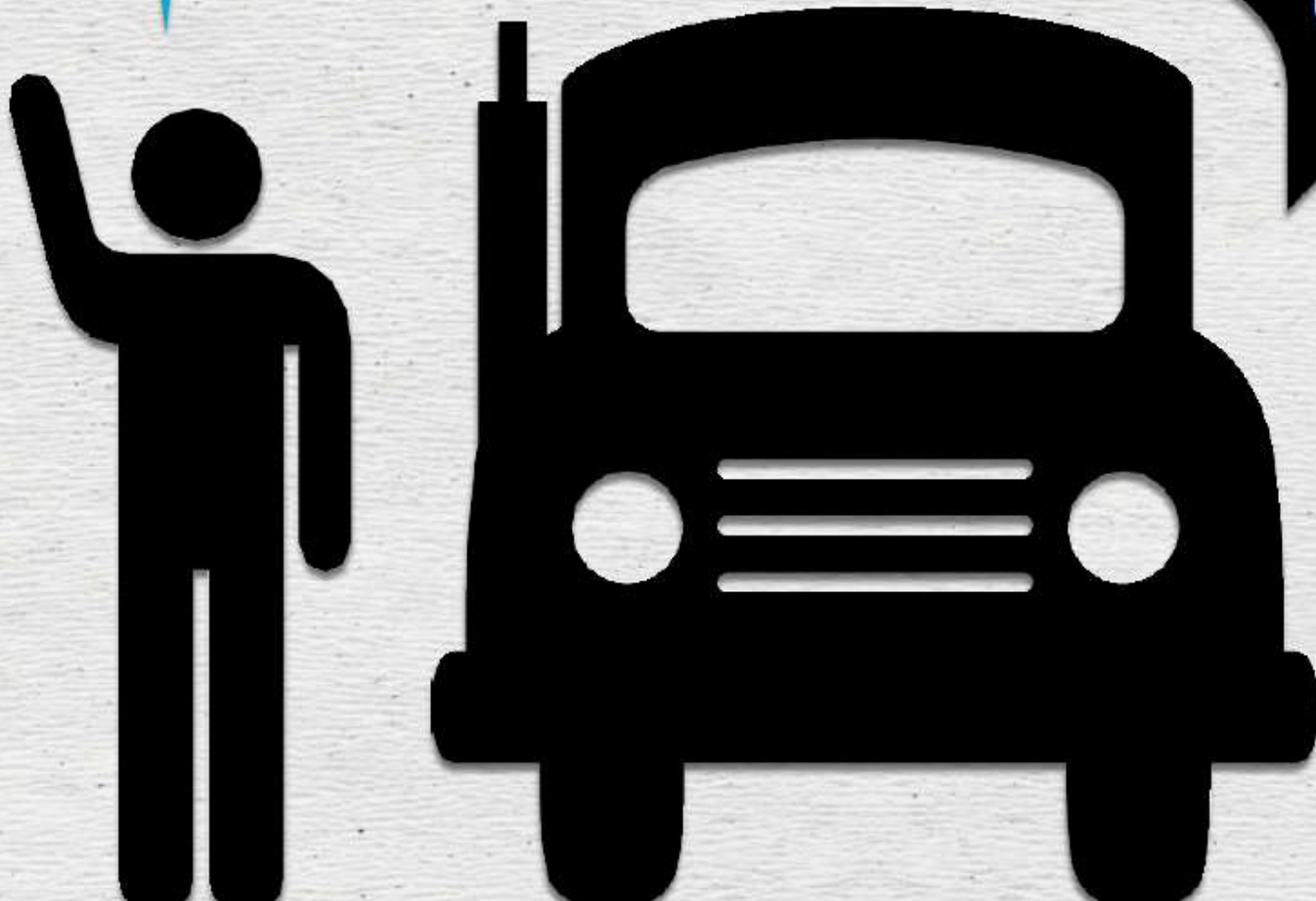
2

## THE PROBLEM

MEET THE  
DRESSMAKER FROM PARIS

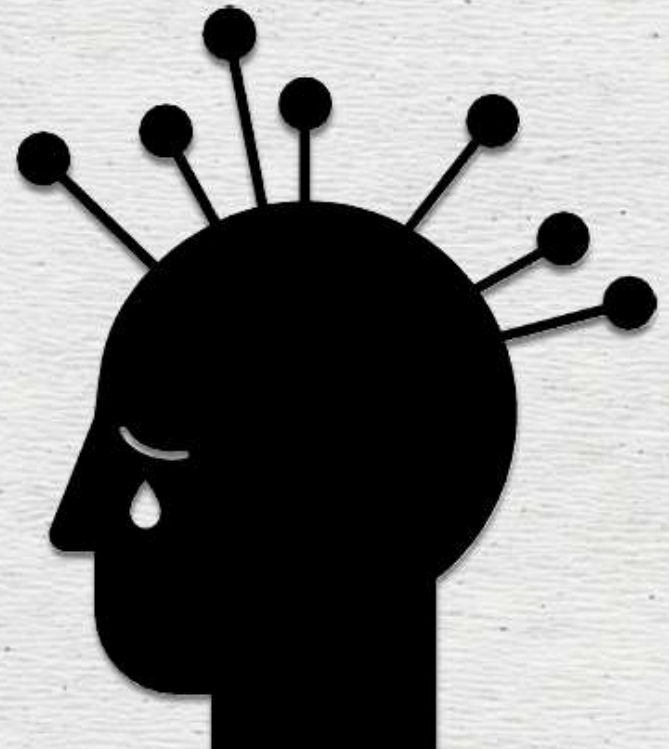
**My car broke down...  
AGAIN! &%\*#@#!**

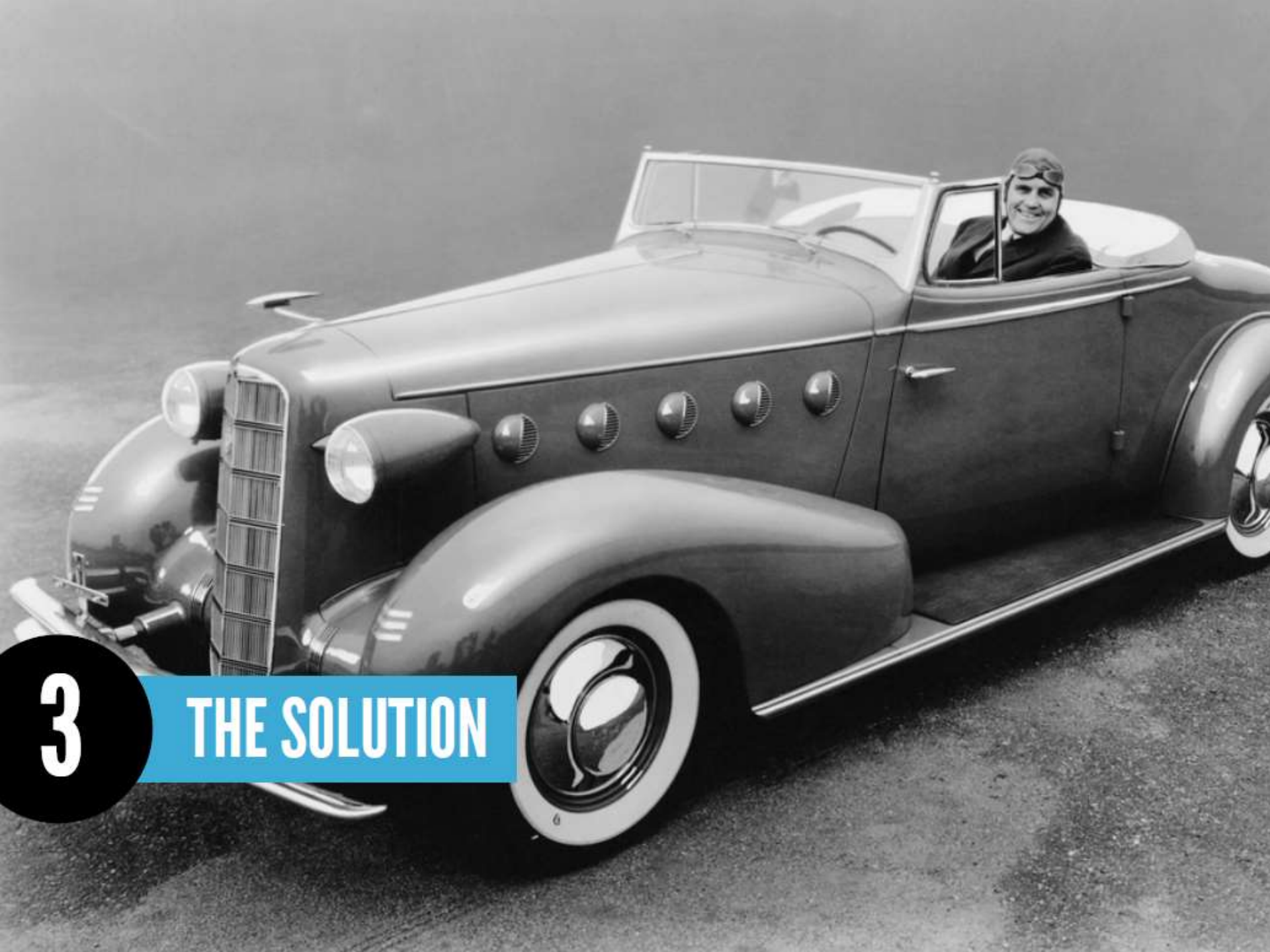
**The Bigger the Pain,  
the Better...**



# REMEMBER!

The problem **ALWAYS** comes  
**BEFORE** the solution!





**3**

**THE SOLUTION**

# How do you solve the problem?



Describe how your solution makes your customers  
**happy** and does it **better or different** than anyone else!



**DEMO**

# Demo Your Product





4

MARKET SIZE



**Bigger is Better!**



5

**BUSINESS MODEL**

# How will you make money?



**DEALERS**



**ONLINE**



**AFFILIATES**

**Describe 1-3 Revenue Sources!**



6

PROPRIETARY TECH

# What advantages do you have?



**PATENTS**



**EXPERIENCE**



**MARKET LEAD**





7

COMPETITION

RELIABLE



SLOW

2 x 2 Matrix

FAST



UNRELIABLE

Show you are

**BETTER**



Show you are  
**BETTER**  
or at least  
**DIFFERENT!**





8

**MARKETING PLAN**

# How do you get customers?



**EMAIL**



**TV**



**SOCIAL MEDIA**

**What's your channels? Focus on volume, cost and conversion!**



9

TEAM

# Who is on your team?



**GEEKS**

with deep tech  
experience



**ENTREPRENEURS**

who have sold  
companies



**SALES**

who bring in  
customer \$\$\$





10

MONEY

# What have you achieved so far?



**REVENUE &  
PROFITS?**



**CUSTOMERS**

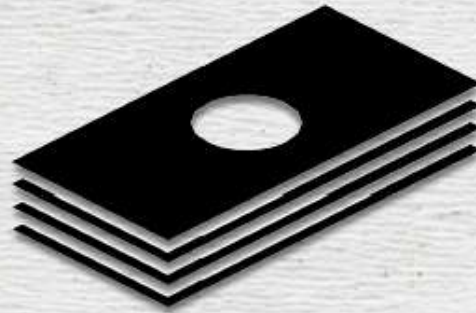


**TESTIMONIALS  
ROCK!**

# What do you need?



How much are  
you raising?



How much have  
you raised?



How will you spend  
the money?

# 10 SLIDES TO AN AWESOME PITCH!

- 1 Elevator Pitch
  - 2 The PROBLEM
  - 3 The Solution
  - 4 Market Size
  - 5 Business Model
  - 6 Proprietary Tech
  - 7 Competition
  - 8 Marketing Plan
  - 9 Team
  - 10 Money
- Teaser slide goes here
- DEMO goes here
- 
- The diagram shows a 10-slide pitch deck structure. The slides are numbered 1 through 10. Slide 1 is 'Elevator Pitch', slide 2 is 'The PROBLEM', slide 3 is 'The Solution', slide 4 is 'Market Size', slide 5 is 'Business Model', slide 6 is 'Proprietary Tech', slide 7 is 'Competition', slide 8 is 'Marketing Plan', slide 9 is 'Team', and slide 10 is 'Money'. A black callout box with the text 'Teaser slide goes here' has an arrow pointing to slide 1. Another black callout box with the text 'DEMO goes here' has an arrow pointing to slide 3.

# Cechy prezentującego

5 najważniejszych zasad:

- kontakt wzrokowy
- skupienie i koncentracja
- komunikacja niewerbalna
- storytelling – [link do filmu \[Stanford, 2005\]](#)
- „zakotwiczenie w scenie”

# Podsumowanie

Przykład podsumowujący wykład:

[Link do filmu \[Startupbootcamp, 2013\]](#)



universidade de aveiro  
theoria poiesis praxis

UNIVERSITÄT LEIPZIG



University of the Aegean  
DEPARTMENT OF SHIPPING,  
TRADE & TRANSPORT



Erasmus+

# Dziękuję. Pytania



This project is funded by  
the European Union

More Entrepreneurial Life at European Schools

# Bibliografia

1. David S. Rose, 2007 -  
[http://www.ted.com/talks/david\\_s\\_rose\\_on\\_pitching\\_to\\_vcs](http://www.ted.com/talks/david_s_rose_on_pitching_to_vcs)  
[David Rose, 2007]
2. Slides That Rock, 2012 -  
<http://slidesthatrock.com/2012/10/16/pitch/> [Slides That Rock, 2012]
3. <http://news.stanford.edu/news/2005/june15/jobs-061505.html> [Stanford, 2005]
4. Startupbootcamp, 2013 -  
<https://www.youtube.com/watch?v=XSk3xO2-3rE>  
[Startupbootcamp, 2013]