



# SCE INCUBATION PROGRAM

INFORMATIONEN  
ZUM PITCH DECK

# ALLGEMEIN

- / Die Präsentation muss für sich alleinstehend **verständlich, vollumfassend und ausführlich** sein.
- / Alle Angaben werden **vertraulich** behandelt und nicht an Dritte weitergegeben.
- / Verwendet gerne Grafiken, Diagramme oder Tabellen zur **Visualisierung** sowie Fußnoten mit entsprechenden Quellennachweisen.
- / **Inhalte und Gliederungsvorschlag** der Präsentation zur Orientierung (maximal 12 Folien, Schriftgröße mind. 14):
  - / Titelseite
  - / Team
  - / Produkt/Dienstleistung/Innovation
  - / Kundennutzen
  - / Ertrags-/Geschäftsmodell
  - / Marktanalyse
  - / Wettbewerbsanalyse
  - / Planung, Umsetzung und Meilensteine
- / Denkt an die **weiteren Bewerbungsunterlagen** (Lebenslauf je Teammitglied).

# TIPPS

- / Konzentrier dich auf deinen Markt!
- / Pyramid principle - Use case & Principle Description
- / Pitching your passion flyer
- / Pitch Beispiele: OpenDeck und Search the Deck Datenbank (kann nach Diatyp verfeinert werden), Business Insider Datenbank und Bestpitchdeck.com(kann nach Branche und Rudentyp verfeinert werden)
- / Deck Vorlagen: Canva.com

## Hinweise:

- / Denke in großen Dimensionen - was ist deine Wirkung in der Welt? (Vision für das Produkt)
- / Die Magie des Pitchings liegt im Design, im Inhalt und in dir (!!)
- / Unterschätze nicht dein Mindset (brennst du für die Idee?)
- / Übe deinen Pitch im Innovations Café und bei Toastmaster (oder spreche einfach in dein Smartphone und höre genau zu, welche Sätze nicht überzeugend sind, wo mehr starke Worte nötig sind usw.)

# (0) TITELSEITE

- / **Name** des Start-up und **Logo**
- / **Bild** (z. B. Produkt/Service, Problem etc.)
- / **Kontaktinformation**
- / **Elevator pitch**: Stellt euch vor und fasst eure Idee in einem einzigen erklärenden Satz zusammen

<NAME DES START-UP>  
ist <DEFINIERTES ANGEBOT/PRODUKT>  
das <LÖSUNG ZU EINEM PROBLEM>  
für <ZIELGRUPPE>

# (1) TEAM

## VORSTELLUNG DES GRÜNDUNGSTEAMS

- / **Kompetenzen** – Hintergrund, Ausbildung, Erfahrung der Teammitglieder
- / **Aufgabenverteilung** – Wer macht was?
- / **Zeitliche Verfügbarkeit** – Wer kann wieviel Zeit pro Woche zur Umsetzung der Idee investieren?
- / **Motivation** – Was motiviert euch diese Idee erfolgreich voran zu treiben und umzusetzen?
- / Gestaltung der **bisherigen Arbeit** am Vorhaben (feste Tage, Orte, Räumlichkeiten)
- / **Bezug zur Hochschule München** – Status (Studierender, AbsolventIn, MitarbeiterIn etc.), gemeinsame Projekte, bisherige Zusammenarbeit

# (2) PRODUKT / DIENSTLEISTUNG / INNOVATION

## VORSTELLUNG DER GESCHÄFTSIDE

- / Beschreibung des **Problems**, das gelöst wird.
- / **Lösung** – Wie sieht diese aus? Und was ist neu daran?
- / **Entwicklungsstand** – Was wurde bereits entwickelt? Gibt es erste Prototypen?
- / **Schutzrechte** – Ist die Idee schützbar und verletzt keine bestehenden Schutzrechte?

# (3) KUNDENNUTZEN (VALUE PROPOSITION)

/ Bitte so konkret wie möglich benennen!

# (4) ERTRAGS-/GESCHÄFTSMODELL

- / Wie könnte dieses aussehen?
- / Wie wird damit Geld verdient?



# (5) MARKTANALYSE

- / **Überblick** – In welchem Markt befindet und bewegt sich die Geschäftsidee?
- / **Zielgruppe(n)** – Wer ist euer zukünftiger Kunde? Wie sieht die Zielgruppe aus, die adressiert wird?
- / **Alleinstellungsmerkmal (USP)** – Bitte so konkret wie möglich benennen

# (6) WETTBEWERBSANALYSE

/ Wie sieht der Wettbewerb aus?

# (7) PLANUNG, UMSETZUNG UND MEILENSTEINE

- / Bitte erstellt einen grafischen **Realisierungsfahrplan** eurer Zielsetzungen für die kommenden 6 Monate ab Programmstart in Bezug auf folgende mögliche Themenbereiche (Beispiele genannt):
  - / Team (z. B. Zusammensetzung, Erweiterung, Aufgabenverteilung/Struktur)
  - / Produkt/Dienstleistung (z. B. technischer Entwicklungsstand, Prototypen, Tests, Status Schutzrechte)
  - / Ertrags-/Geschäftsmodell (z. B. Ausarbeitung, Tests)
  - / Kunden-/Marktentwicklung (z. B. Eingrenzung des Marktsegmentes, Validierung, Befragung und Schärfung der Zielgruppe(n), Pilotkunden, Kooperationen, Partner)
  - / Wettbewerb (z. B. Beobachtungen, Abgrenzung)
  - / Finanzplanung (z. B. relevante Ausgaben, Wettbewerbe, erhaltene/geplante Förderprogramme, Fremdfinanzierungen oder andere erhaltene/geplante Finanzierungen/Zuschüsse, Investorengespräche)
  - / Organisatorisches (z. B. erfolgte/geplante Gründung, Umsätze, Teilnahme in anderen Accelerator-/Inkubatorprogrammen, Rechtliches, Infrastruktur, Ressourcen)
- / Bitte tragt darin **3 Meilensteine für die ersten 3 Monate im Förderprogramm und 3 weitere für die darauffolgenden 3 Monate** ein, die ihr jeweils kurz erläutert.