

**COMMENT**  
**PITCHER SON**  
**BUSINESS?**

EVRY TIMES  
BUSINESS



# SOMMAIRE

- Chapitre 1 : Identifiez votre public
- Chapitre 2 : Définissez votre message clé
- Chapitre 3 : Utilisez une structure simple et logique
- Chapitre 4 : Préparez une présentation visuelle efficace
- Chapitre 5 : Soyez convaincant et passionné
- Chapitre 6 : Pratiquez votre pitch
- Chapitre 7 : Soyez prêt à répondre aux questions
- CONCLUSION



# INTRODUCTION

Le pitch est une présentation courte et percutante de votre entreprise. C'est un outil essentiel pour convaincre des investisseurs, des clients ou des partenaires potentiels. Voici quelques conseils pour pitcher efficacement votre business.

# Chapitre 1:

## Identifiez votre public

Avant de commencer à préparer votre pitch, vous devez savoir à qui vous vous adressez. Votre pitch ne sera pas le même si vous vous adressez à un investisseur, à un client ou à un partenaire potentiel. En connaissant votre public, vous pouvez adapter votre présentation pour répondre à leurs besoins et attentes.

- 





# Chapitre 2 : Définissez votre message clé



Votre message clé est la principale idée que vous voulez transmettre à votre public. Il doit être clair, concis et mémorable. Il doit également susciter l'intérêt et donner envie à votre public d'en savoir plus sur votre entreprise. Prenez le temps de réfléchir à votre message clé et de le peaufiner jusqu'à ce qu'il soit parfait.

-

## Chapitre 3 : Utilisez une structure simple et logique

Votre pitch doit être facile à suivre pour votre public. Utilisez une structure simple et logique pour votre présentation. Commencez par une introduction qui capte l'attention de votre public, puis présentez votre entreprise et son offre. Expliquez ensuite pourquoi votre entreprise est unique et ce qui la différencie de la concurrence. Enfin, concluez en résumant votre message clé et en appelant votre public à l'action.

-





## Chapitre 4 : Préparez une présentation visuelle efficace

Une présentation visuelle peut aider à renforcer votre message et à rendre votre pitch plus intéressant. Utilisez des graphiques, des images et des vidéos pour illustrer vos propos. Assurez-vous que votre présentation visuelle est professionnelle et facile à suivre.



## Chapitre 5 : Soyez convaincant et passionné

Votre pitch doit être convaincant et passionné. Vous devez transmettre votre passion pour votre entreprise à votre public. Utilisez une voix claire et dynamique pour captiver votre public. Soyez sûr de vous, mais évitez de paraître arrogant ou prétentieux.





## Chapitre 6 : **Pratiquez** votre pitch

Pratiquez votre pitch jusqu'à ce que vous soyez à l'aise avec votre présentation.

Répétez votre pitch devant un miroir ou devant des amis pour vous assurer que vous êtes clair et cohérent.

Évitez de lire votre pitch, car cela peut sembler peu naturel et peu convaincant.

-

## Chapitre 7 : Soyez prêt à répondre aux questions

Votre public aura probablement des questions à vous poser après votre pitch. Soyez prêt à y répondre de manière claire et concise. Anticipez les questions possibles et préparez des réponses adaptées à votre public.





# CONCLUSION

En conclusion, pitcher son business est une compétence essentielle pour tout entrepreneur. En identifiant votre public, en définissant votre message clé, en utilisant une structure simple et logique, en préparant une présentation visuelle efficace, en étant convaincant et passionné, en pratiquant votre pitch et en étant prêt à répondre aux questions, vous pouvez réussir à convaincre votre public de l'intérêt de votre entreprise. Prenez le temps de bien préparer votre afin de créer le plus d'impact possible