

Deze template helpt je naar je onderneming te kijken door de bril van een investeerder. Want een sterke investeringspitch maakt het verschil tussen een goed idee en een plan waarin iemand echt wil investeren.

Een pitch is pas echt PitchProof wanneer niet alleen je cijfers kloppen, maar ook je passie voelbaar is. Investeerders denken rationeel, maar beslissen vaak op gevoel - laat je verhaal dus even hard spreken als je cijfers.

Naam:

Datum:/...../.....

Onderneming/Idee:

Het probleem 1

Voor wie los ik het probleem op?

- Wat gaat er vandaag fout?
- Waarom is dit een écht probleem?
- Waarom is dit nu relevant?

De Oplossing 2

Wat is mijn oplossing in één duidelijke zin?

- Waarom werkt dit beter dan bestaande alternatieven?
- Focus op waarde, niet op technische details.

Doelgroep & markt 3

Wie is mijn ideale klant?

- Met welke niche start ik?
- Hoe groot is de markt (aantal concurrenten / potentiële klanten)?

Businessmodel 4

Wie is mijn betalende klant?

- Waarvoor betalen ze?
- Is dit schaalbaar en herhaalbaar?

Tractie & validatie 5

Wat heb ik al bewezen?

- Klanten, omzet, pilots, testen, feedback
- Wat leerde ik uit de markt?

Go-to-market strategie 6

Hoe breng ik mijn oplossing zo effectief mogelijk bij de juiste klant?

- Wie zijn mijn eerste klanten?
- Via welke kanalen bereik ik hen?
- Wat is de logische eerste stap om tractie op te bouwen?

Concurrentie & positionering 7

Wie of wat zijn de alternatieven?

- Waarom kiezen klanten voor mij?
- Wat is moeilijk te kopiëren?

Team 8

Wie zit in het kernteam?

- Relevante ervaring of motivatie
- Wie of wat ontbreekt nog?

Financieel & groeipad 9

Verwachte groei (high-level)

- Belangrijkste aannames
- Wanneer richting break-even?

De investeringsvraag 10

Hoeveel kapitaal zoek ik?

- Waarvoor gebruik ik het?
- Welke mijlpaal wil ik bereiken?