

ΠΡΟΤΥΠΟ PITCH DECK

1. Τι είναι το Pitch Deck

Το pitch deck είναι μια σύντομη αλλά δυναμική παρουσίαση (συνήθως σε PowerPoint ή PDF), που χρησιμοποιείται από startups και επιχειρηματίες για να παρουσιάσουν την ιδέα, το προϊόν ή την επιχείρησή τους σε πιθανούς επενδυτές, συνεργάτες ή επιταχυντές (accelerators).

2. Γιατί το χρειάζεστε:

Είναι το πρώτο και πιο βασικό εργαλείο για να «τραβήξετε το ενδιαφέρον» ενός επενδυτή.

Αποτυπώνει με σαφήνεια την επιχειρηματική πρόταση, το μέγεθος της αγοράς, το πρόβλημα και τη λύση που προσφέρετε.

Σας βοηθά να οργανώσετε τη στρατηγική σας σκέψη πριν από fundraising ή παρουσίαση.

3. Οφέλη

- Ενισχύει την αξιοπιστία της ομάδας
- Επικοινωνεί την αξία του προϊόντος με σαφήνεια
- Δείχνει το μέγεθος της ευκαιρίας και την προοπτική ανάπτυξης
- Βοηθά στην προσέλκυση κεφαλαίων και στρατηγικών συνεργασιών
- Διευκολύνει το networking και τις παρουσιάσεις σε συνέδρια ή demo days

4. Εισαγωγή / Όραμα

Τι κάνετε; Ποιο είναι το όραμά σας;

Παράδειγμα: «Οραματιζόμαστε μια Ελλάδα όπου κάθε ΜμΕ έχει πρόσβαση σε έξυπνα χρηματοοικονομικά εργαλεία για να αναπτυχθεί βιώσιμα.»

5. Το Πρόβλημα

- Ποιο συγκεκριμένο πρόβλημα επιλύετε;
- Παράδειγμα: «Το 67% των μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα δεν έχουν πρόσβαση σε δεδομένα ESG και δυσκολεύονται να συμμορφωθούν με τις νέες απαιτήσεις των χρηματοδοτών.»

6. Η Λύση

- Πώς λύνει το προϊόν ή η υπηρεσία σας το πρόβλημα;

- Παράδειγμα: «Το ESG Tracker παρέχει αυτόματο υπολογισμό και report βιωσιμότητας μέσα από μια φιλική πλατφόρμα σε λιγότερο από 15 λεπτά.»

7. Το Προϊόν

- Δείξτε το προϊόν σε χρήση. Στιγμιότυπα, βίντεο ή mockups.
- Παράδειγμα: Demo video ή screenshots της πλατφόρμας.

8. Αγορά – Market Size

- TAM / SAM / SOM
- Παράδειγμα:
 - TAM: 800.000 ΜμΕ στην Ευρώπη
 - SAM: 70.000 ΜμΕ στην Ελλάδα
 - SOM: 10.000 στοχευμένες μέσω στρατηγικών συνεργασιών

9. Business Model

- Πώς βγάζετε λεφτά;
- Παράδειγμα:
 - SaaS συνδρομή: €19/μήνα
 - Enterprise πακέτο για φορείς και επιμελητήρια

10. Ανταγωνισμός

- Ποιοι άλλοι υπάρχουν; Ποια είναι η διαφοροποίησή σας;
- Παράδειγμα:
 - Χ προϊόν: +, αλλά πιο περίπλοκο
 - Υ προϊόν: πιο ακριβό
 - Πλεονεκτήματα δικά σας: ελληνική γλώσσα, φορολογική συμμόρφωση, υποστήριξη

11. Go-to-Market Strategy

- Πώς θα φτάσετε στους πελάτες;
- Παράδειγμα:
 - Συνεργασία με επιμελητήρια
 - Προώθηση μέσω HDB Academy
 - SEO, PR, pitching events

12. Ομάδα

- Ποιοι είναι οι συνιδρυτές; Ποια εμπειρία έχουν;
- Παράδειγμα:
 - CEO: Εμπειρία σε fintech, πρώην Head of Digital στο X Bank
 - CTO: 10 χρόνια ανάπτυξη SaaS

13. Traction / Πρόοδος

- Τι έχετε ήδη καταφέρει;
- Παράδειγμα:
 - 2.500 ενεργοί χρήστες σε 6 μήνες
 - MOU με HDB
 - €10.000 έσοδα από early adopters

14. Οικονομικά / KPIs

- MRR, CAC, LTV, burn rate, runway
- Παράδειγμα:
 - MRR: €5.200
 - CAC: €25
 - LTV: €230
 - Runway: 8 μήνες

15. Χρηματοδότηση

- Πόσα ζητάτε και πώς θα τα αξιοποιήσετε;
- Παράδειγμα:
 - Ποσό: €300.000
 - 50% Product development
 - 30% Marketing
 - 20% Compliance & Certifications

16. Vision & Exit Strategy

- Πού πάτε και τι βλέπετε για το μέλλον;
- Παράδειγμα:
 - Στόχος: 30.000 ΜμΕ μέχρι το 2027
 - Exit: Εξαγορά από ESG consultants ή πλατφόρμες compliance