



Exemple de trame de présentation

Dans ce dossier, vous exposez **votre concept, votre innovation, l'apport pour le marché, le modèle économique, la cible visée et tout ce qui vous semble pertinent pour montrer le potentiel de votre entreprise et de votre produit / service.**

Les critères de sélection seront les suivants :

- **Originalité** : montrez-en quoi votre projet est innovant et pourquoi il est différent de la concurrence ;
- **Pertinence** : détaillez la pertinence de votre projet par rapport à la problématique
 - **Faisabilité** : expliquez la faisabilité technique et économique de votre projet
 - **Scalabilité** : montrer en quoi vous pouvez absorber le choc de croissance extrême.

Si vous êtes sélectionné(e) **vous « pitcherez » votre entreprise dans le salon VIP TECHShow Start-up challenge devant un panel exclusivement composé de représentants de donneurs d'ordres et d'investisseurs.**



Comment déposer sa candidature ?

- S'inscrire sur le site www.techshow.eu en choisissant le profil le profil « start-up membre » ou « start-up non membre » selon votre affiliation à la pépinière des entreprises innovantes du Pays d'Aix
- Envoyer une présentation de votre entreprise à info@techshow.events (présentation de type PowerPoint d'une douzaine de pages) selon la trame de présentation recommandée ci-après et votre logo en format vectoriel (haute définition, .eps ou .ai si possible). Les dossiers peuvent être transmis en français ou en anglais. La date limite pour nous envoyer votre candidature est fixée au Vendredi 21 Décembre 2018, 20h00.

ORGANISÉ PAR



AVEC





NOM DE L'ENTREPRISE

Logo entreprise
(en format vectoriel)

ORGANISÉ PAR



AVEC





ACTIVITÉ

- *Présentez votre activité et domaines d'application*
- *Présentez votre légitimité, Problème à résoudre, rôle de la nouveauté*

ORGANISÉ PAR



AVEC





INNOVATION

- *Présentez votre innovation et moyens à disposition.*
- *Présentez la valeur ajoutée apportée aux clients, impact sur les usages.*
- *Indiquez vos protections, barrières à l'entrée, avantages et éléments différenciateurs.*

ORGANISÉ PAR



AVEC





INNOVATION

*Illustrations du produit ou du service (schémas,
photos, copie d'écran...)*

ORGANISÉ PAR



AVEC





MARCHÉ & CLIENTS

- *Déterminez la taille et le segment de marché visé ?
Qui sont vos clients ?*
- *Besoins clés, sous-besoins, demandeurs, solutions existantes ?*

ORGANISÉ PAR



AVEC





CONCURRENCE & ENVIRONNEMENT

- *Présentez la concurrence directe, indirecte, existante, prévisible et les avantages concurrentiels.*
- *Qui sont les acteurs du marché, les influenceurs, le réseau de valeur ?*
 - *Eléments différenciateurs.*

ORGANISÉ PAR



AVEC





MODÈLE ÉCONOMIQUE

- *Indiquez votre modèle de revenu, réalisation du chiffre d'affaires, modes de vente.*
- *Vos références commerciales, clients.*

ORGANISÉ PAR



AVEC





MODÈLE ÉCONOMIQUE

- *Indiquez les étapes de développement réalisées et à venir (planning prévisionnel).*
- *Objectifs de développement.*

ORGANISÉ PAR



AVEC





PARTENARIATS & SOUTIENS

- *Indiquez les types de partenariats noués et à venir, technologiques, commerciaux, accompagnement.*
- *Certifications, labels, prix...*

ORGANISÉ PAR



AVEC





CONCLUSION

- *Attentes envers les industriels Type de collaboration recherchée, proposition d'affaires, de valeur.*

ORGANISÉ PAR



AVEC





CONTACTS

- *Coordonnées siège social*
 - *Contact*
 - *Site Internet*
- *Liens vers démos, vidéos...*

ORGANISÉ PAR



AVEC

