

Défi

MONTRÉAL

VISION > Pitcher pour Gagner

Créez un mouvement !



Mobiliser



Rayonner



Connecter



Gagner !

Ateliers et Concours

Parcours VISION > Demarrage.DefiMTL.com

Défi

MONTRÉAL

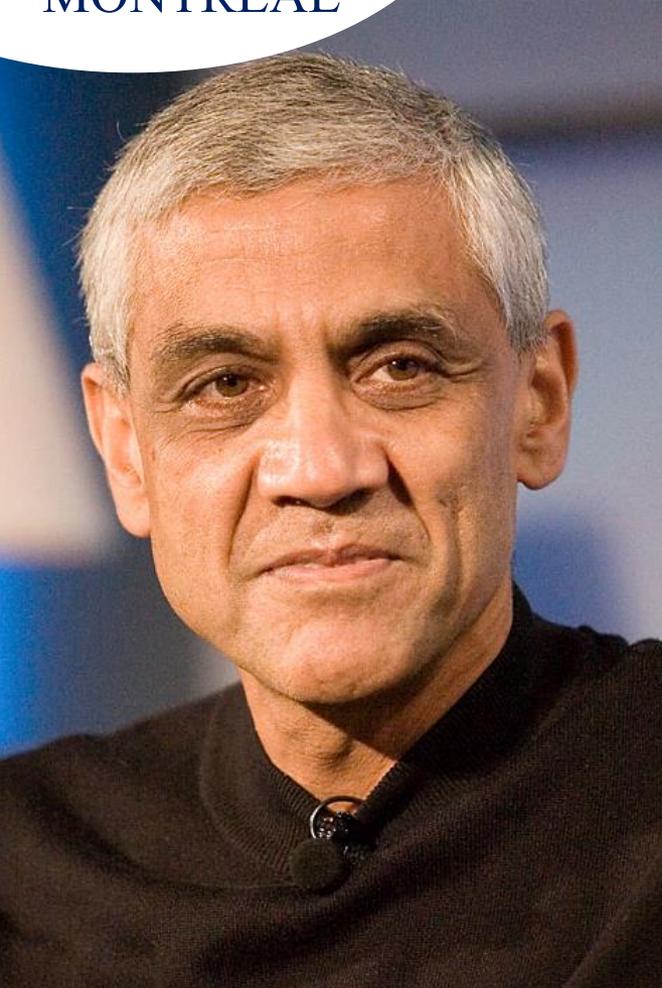
Connectons sur [Linkedin](#)

Directeur et
coach principal

Martin
Duchaîne

[Rencontre.Défi](#)MTL.com

Votre formateur



**« S'il n'y a pas de problème,
Il n'y a pas de solution et aucune
opportunité pour une entreprise
d'exister.**

***Personne ne vous paiera pour résoudre
un problème qui n'existe pas. »***

- Vinod Khosla
Fondateur de Sun Microsystems et
Khosla Ventures

La relation client : au cœur du succès dans l'économie numérique

QUOI

Quelle est votre offre ?



COMMENT

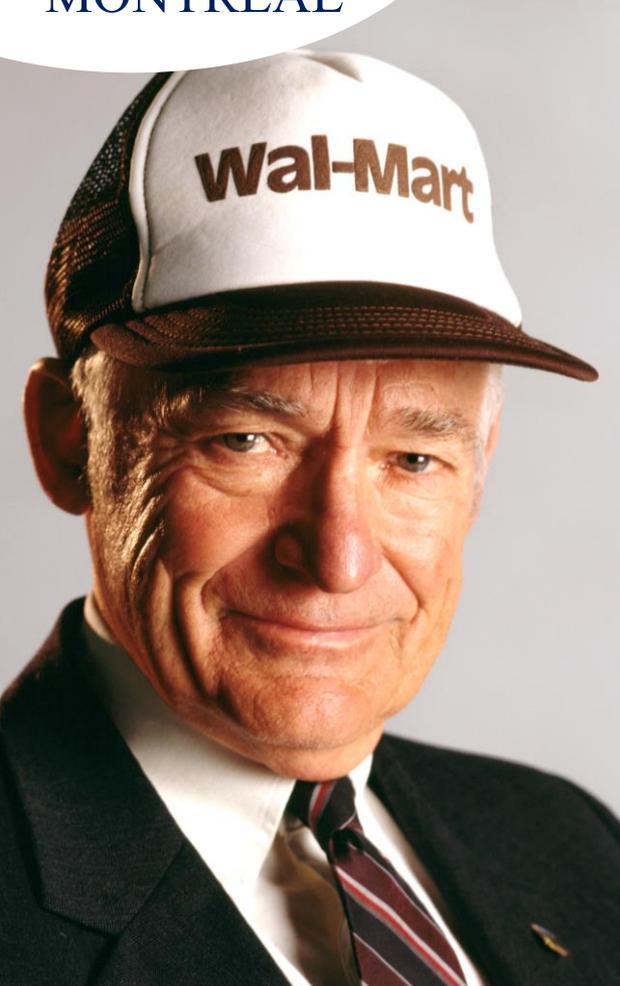
Comment cela va aider votre cible ?



POURQUOI

Pourquoi faites-vous ce que vous faites ?
Quelle est votre raison d'être, vos valeurs profondes ?





« Il n'y a qu'un patron : le client.

Et il peut licencier tout le personnel,
depuis le directeur jusqu'à
l'employé,

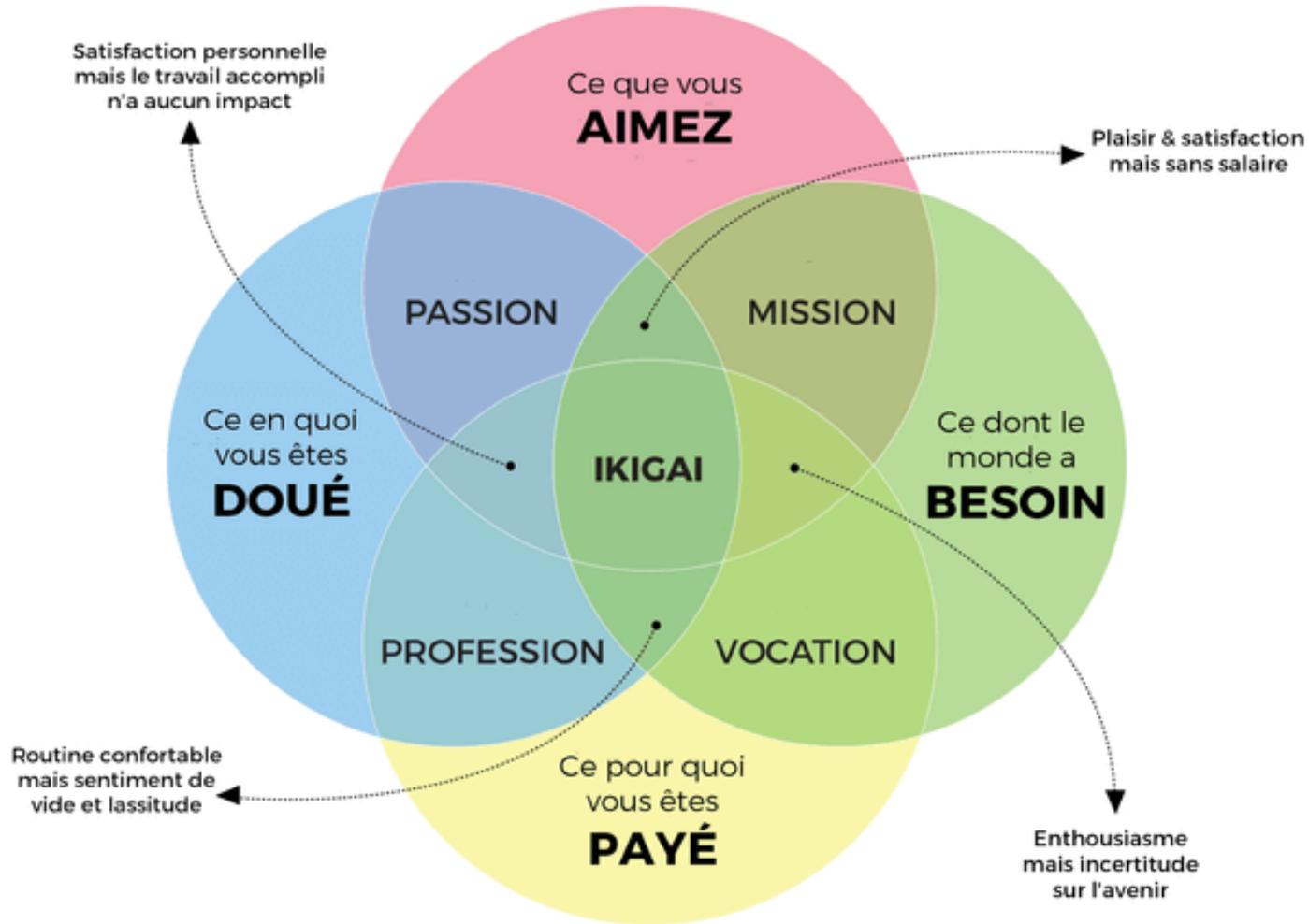
*tout simplement en allant dépenser
son argent ailleurs »*

- **Sam Walton** (1928-1992),
Entrepreneur et fondateur, Walmart

La relation client : au cœur du succès en affaires

IKIGAI

Votre « raison d'être »



C'est plus facile avec une histoire !



Faites une bosse dans l'univers



1. Votre Client

2. Origine (vous !)

3. Industrie / Marché

Préalable au pitch

D'abord comprendre votre client et ses besoins

- Qui est votre **Persona client** ?
- Avez-vous précisé son (ses) besoins clés ?
 - **Qu'est-ce qui l'empêche de dormir la nuit ??**
 - **Un problème est dix fois plus fort qu'un avantage**
 - Ce que vous avez appris lors de l'exploration client
- Quel est votre « **Pourquoi** » ?
 - **Votre raison d'être : le besoin que vous comblez**



Convaincre la bonne personne

Répondre clairement à un besoin prioritaire

WOW !



- **Présentez votre « Solution » et ses bénéfices**
 - Pas nécessairement votre produit !
 - ***Pas le meilleur produit : doit être la meilleure solution***
 - Souligner les liens directs avec le problème, la « souffrance »
- **Avantages : pourquoi vous ?**
 - Avantages sur la compétition et les dangers du statu quo
 - Éléments tangibles et mesurables, faciles à comprendre
- **Établir votre crédibilité, bâtir la confiance**
 - Réalisations, Équipe, Communauté
 - Ce qui disent vos clients : témoignages, références, expérience

Oui, mais...

est-ce que ça va marcher ?



Défi

MONTRÉAL

Les champion-nes des *solutions* !



Que recherchent vos clients ?



Prise de décision : **Valeur >> Risque + Coût + Efforts**

- *Le statu quo est votre principal compétiteur*
- Solution avec avantages importants et **UNIQUES**
- Doit présenter des bénéfices tangibles
 - *Pour l'entreprise et la personne à qui vous vous adressez*
- Retombées crédibles dans un délai raisonnable
- Équipe de promoteurs et service à la clientèle

Défi

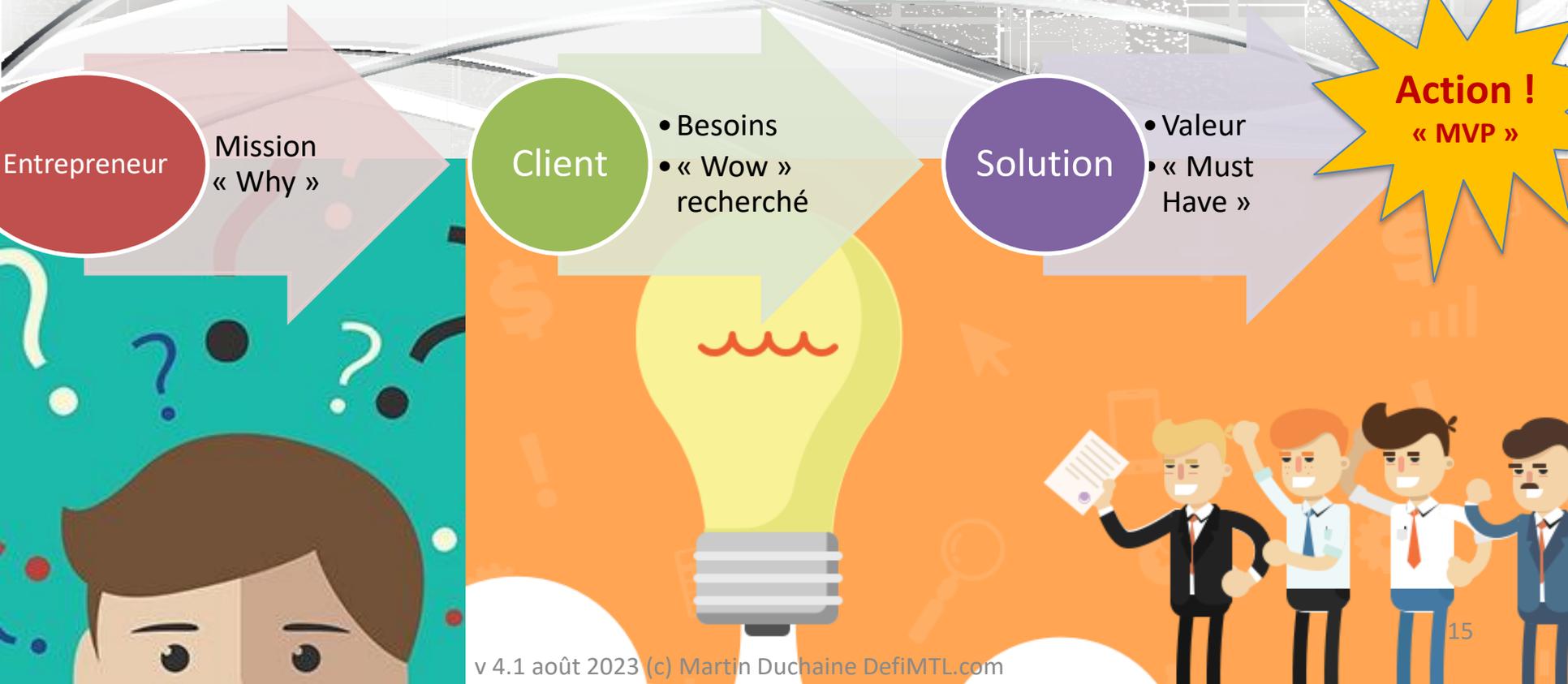
MONTRÉAL

Intelligence collective

Avec une équipe expérimentée



Questions ? Traction... Waouh !

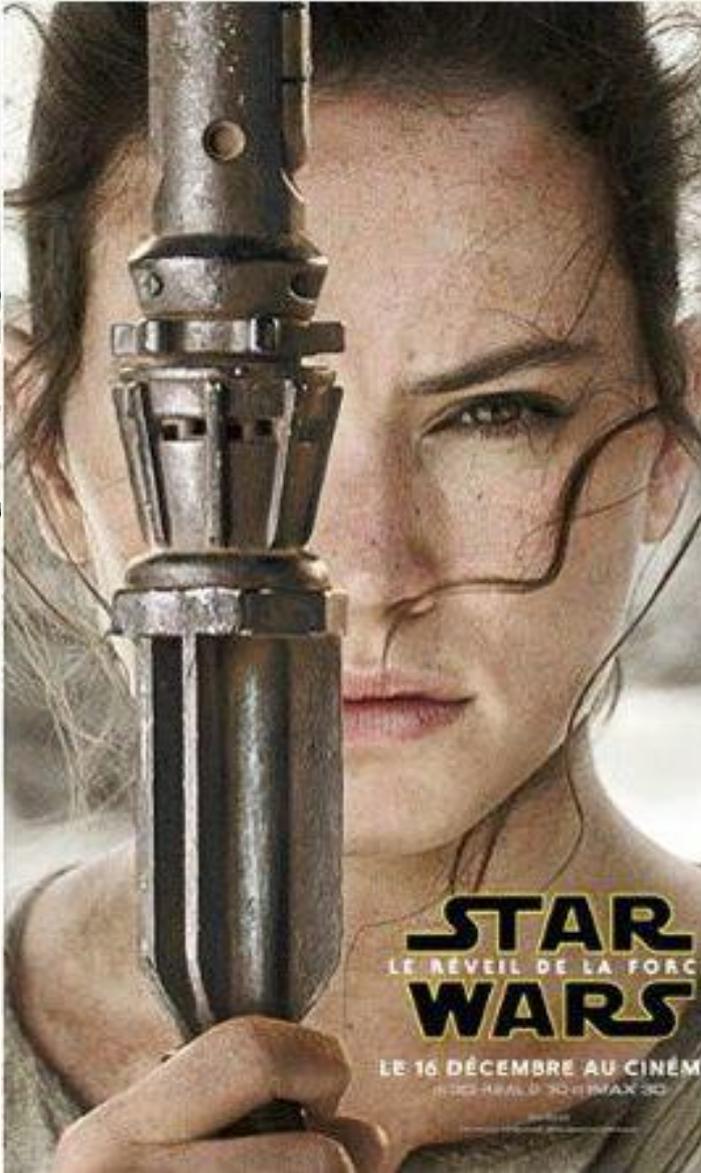


Le *Défi* à relever :



- **Vous distinguer !**
- Capter l'attention, susciter l'intérêt
- Lancer la discussion
- Amener des questions
- Montrer la **valeur** de votre solution
- Assurer qu'on se rappelle de vous (+nom cie)
- **Appel à l'action : Appel Site web ou Rencontre !**

Effet dramatique : un bon « Teaser »



- Captez l'attention ! « **Pourquoi** » au lieu du *Quoi*
- 2 éléments qui appuient votre opportunité
 - **Le problème** : son urgence (mise en situation)
 - **La solution** proposée : la valeur unique pour le client
- 4 Critères
 - **Court** (2 minutes au maximum)
 - **Facile** à comprendre (non technique, test « grand-mère »)
 - Stimule l'appât du **gain** : **démontre la valeur, l'opportunité**
 - **Irréfutable** – éviter les questions sans réponse
...et démontrez que vous connaissez votre client !

- Introduction / présentation / accroche
- **Abordez le problème avec une mise en situation**
- Présentez votre solution
- **Présentez les bénéfices que vous apportez**
- En quoi vous êtes unique, différent, meilleur !
- Établissez votre crédibilité
 - Quelques éléments simples et tangibles pour démontrer la valeur
- **Appel à l'action : Appel ? Rencontre ? Site web ?**
 - **Ayez votre carte d'affaires et qu'on se rappelle de vous !**

Évaluation

concours de pitches



- **1 minute** (max. 2)
- Évaluez spontanément sur 3 critères
 - Bonne idée *Je comprends*
 - Bon pitch, effet wow ! *J'aime*
 - Opportunité d'affaires : intérêt \$ *J'achète*
- **Feed-back en groupe (10 minutes)**
 - > *VOTEZ sur* **Vote.DefiMTL.com**

Défi

MONTREAL

Une seule façon de performer
pratiquer, Pratiquer, PRATIQUER !



Défi

MONTRÉAL

Atelier

Concours de pitches

Une minute pour convaincre !



24 août 2023

22

Défi

MONTRÉAL

Pitcher pour Gagner

Rétroaction avec l'équipe de coachs



Photos ChrisDietschy@mac.com



Réussir votre pitch : La clé du succès !

Accélérez pour votre succès

Enregistrements complets parcours VISION avec présentations

- Sources de financement et écosystème
 - *Présentations des organismes*
- **Conférences et formations sur le Pitch**
- Introduction au capital de risque
- Introduction aux médias sociaux et LinkedIn
- Préparation aux parcours de **Défi** Montréal

...et plus à venir

Défi

MONTRÉAL

Démarrage XPress

Inscription au parcours VISION



Mobiliser

Rayonner

Connecter

Gagner !

Ensemble, nous aidons les entrepreneurs à réussir

Partez du bon pied !

Ouvert à tous

Inscription pour obtenir votre trousse de démarrage :

XPress.DefiMTL.com

Accélérez pour votre succès

- Profitez de l'expérience avec + de 1000 startups
 - *Éviter les erreurs courantes*
 - *Prioriser les ressources dont VOUS avez besoin*
- Références financement et préparation
- Validation stratégie, pitch et communication
- Plan d'accélération et soutien professionnel
- Vitrites commerciales et développement affaires
- *Préparer aux programmes Défi Croissance*

Demandez une rencontre exploratoire

Défi

MONTRÉAL

Connectons sur [Linkedin](#)

Directeur et
coach principal

Martin
Duchaîne

[Rencontre.Défi](#)MTL.com

Demande de rencontre

- **Préparez une courte présentation de votre *Persona***
 - Son nom, âge, situation, contexte
 - Raconter sa situation professionnelle
- **Expliquez son problème no. 1**
 - Impacts : en quoi cela affecte son travail, sa situation
 - Quelle est l'urgence de régler ce problème
- *En équipe : 5 minutes pour présenter, 5 minutes de questions*
 - Est-ce que le problème ou le besoin est clair ? Urgent ?
 - **Prenez des notes !**

- *Préalable* : Stratégie de financement *critères*
- « *Elevator pitch* » *simple, clair, direct !*
- **Web et Réseaux sociaux** *crédibilité, image*
- Sommaire exécutif *forces, opportunité, facteurs de succès*
- **Présentation PPT** *met en valeur les promoteurs*
- Plan d'affaires ciblé *accent sur critères*
- Documents financiers *réalisme, professionnalisme*
- Démonstration, prototype *application, réalisations*

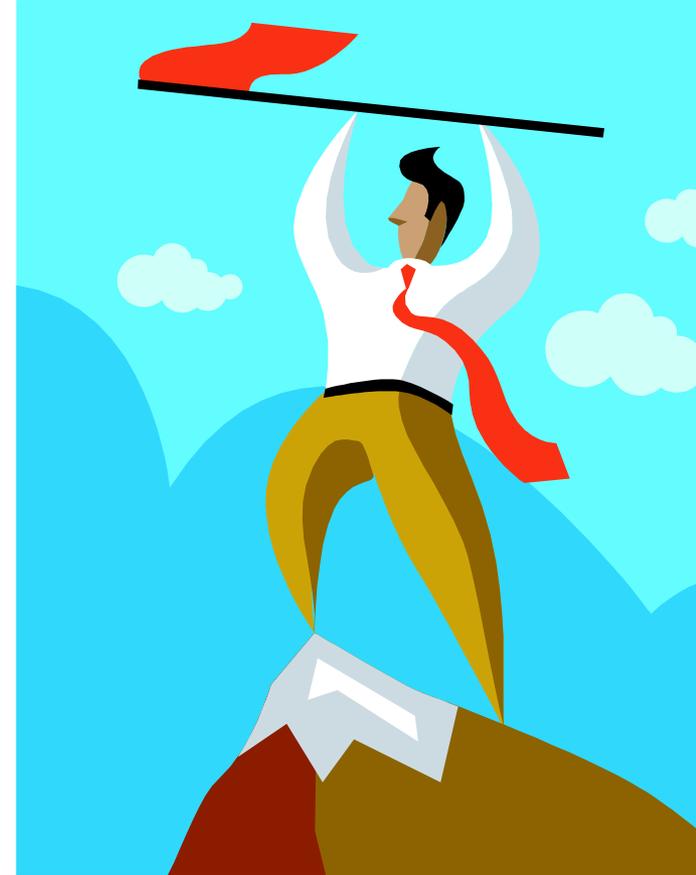
Voyez la formation VISION > *Financement au démarrage*

1. COMPÉTENCES

2. RESSOURCES

3. LEADERSHIP

Partager l'expérience
des entrepreneurs à succès



Retrouvez la communauté les jeudis

Ouvert à tous ! Inscrivez-vous sur DefiMTL.com pour recevoir les invitations

Défi

MONTRÉAL

Bon succès !

Gagner ensemble



Ensemble, nous aidons les entrepreneurs à réussir