

Comment se préparer pour le pitch: Un guide pas à pas

1. Identifiez votre investisseur idéal
 - a. Votre vision correspond-elle à leurs intérêts ?
 - b. Êtes-vous clair sur le type d'investissement dont vous avez besoin.
 - i. Dette / capitaux propres / subventions / obligations ou fonds communautaires À quel point avez-vous besoin de l'investisseur pour s'engager dans votre entreprise?
 - c. À quel point avez-vous besoin de l'investisseur pour s'engager dans votre entreprise?
 - d. Avez-vous tous vos finances, etc. en ordre?
2. Convaincre un investisseur à impact social
 - a. Soyez clair: vos produits, proposition de vente unique, public cible, canaux de distribution
 - b. Objectifs et vision futurs: où voulez-vous emmener votre entreprise?
 - c. Données financières : revenus annuels, marges bénéficiaires, états financiers vérifiés (si disponibles), pro formas pour la croissance future si l'investissement intervient
 - d. Responsabilité: structures de gouvernance en place, données financières, rapports d'impact social
3. Convaincre un investisseur à impact social, partie II
 - a. Avoir une demande claire
 - b. Où pouvez-vous rivaliser sur la valeur?
 - c. Aspect opérationnel de votre entreprise (équipe / expérience / expertise / croissance à ce jour)
 - d. Potential d'élargir
 - e. Risques possibles et atténuation (affaires, opérationnels, financiers)
 - f. Options de sortie
4. Convaincre un investisseur à impact social Partie III – SWOT
 - a. Secteur de l'industrie
 - b. Local: la communauté avec laquelle vous travaillez peut-elle évoluer et en tirer profit
 - c. Durabilité à long terme - où êtes-vous ?
 - d. Démontrer l'impact social: vies changées, création d'emplois, empreinte carbone, soutien à l'égalité des sexes (?), Inclusion, diversité, autres domaines à mesurer?