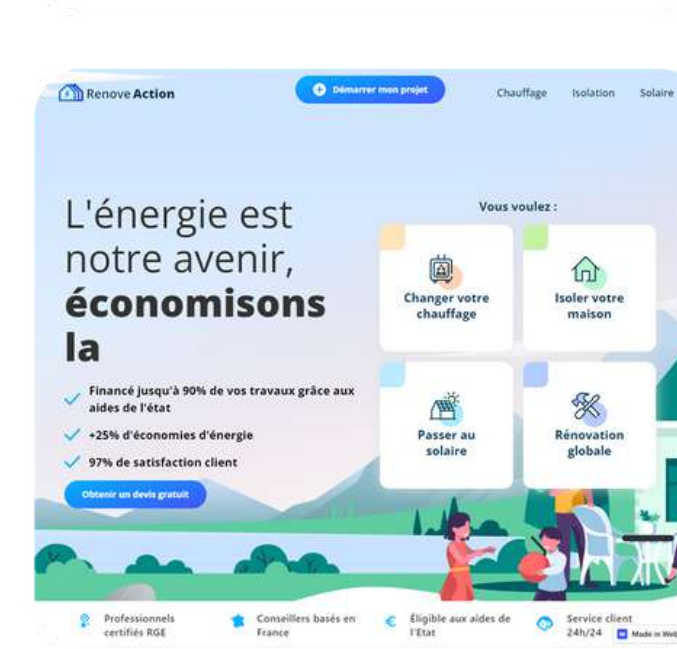
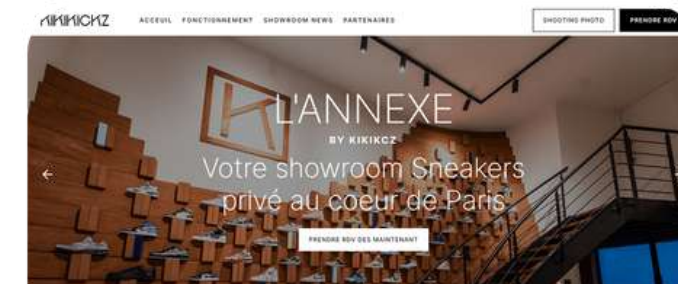
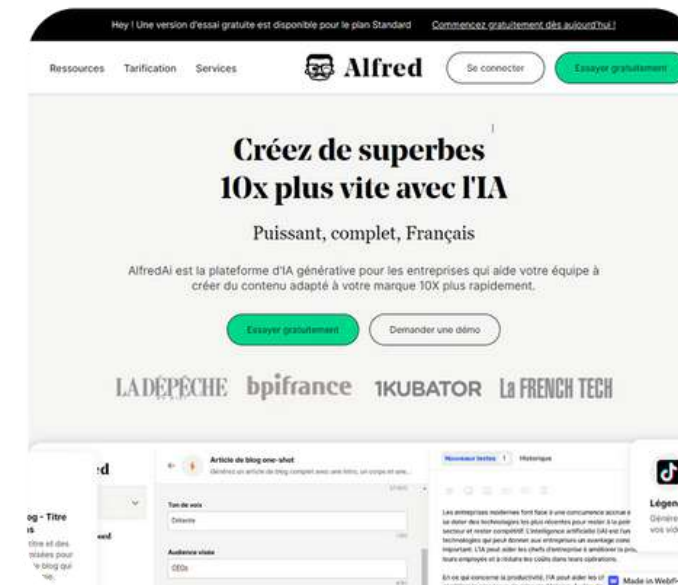
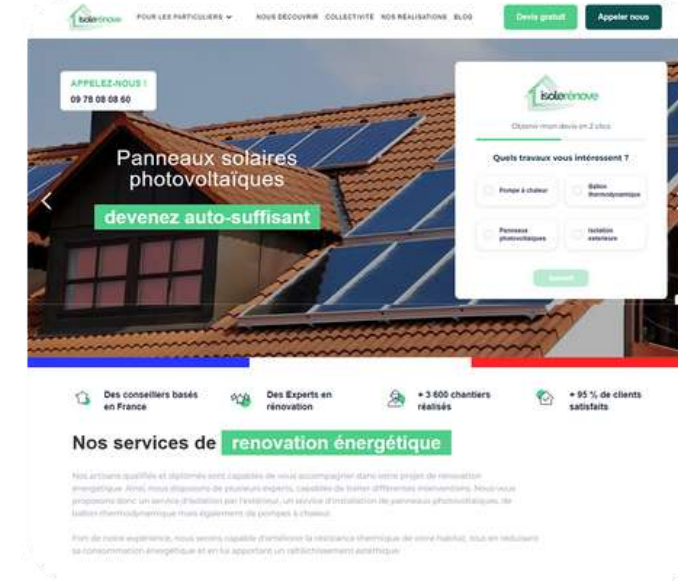


easyweb®

VOTRE SEULE & UNIQUE EQUIPE

web, mobile, marketing.

Faire un Pitch Deck





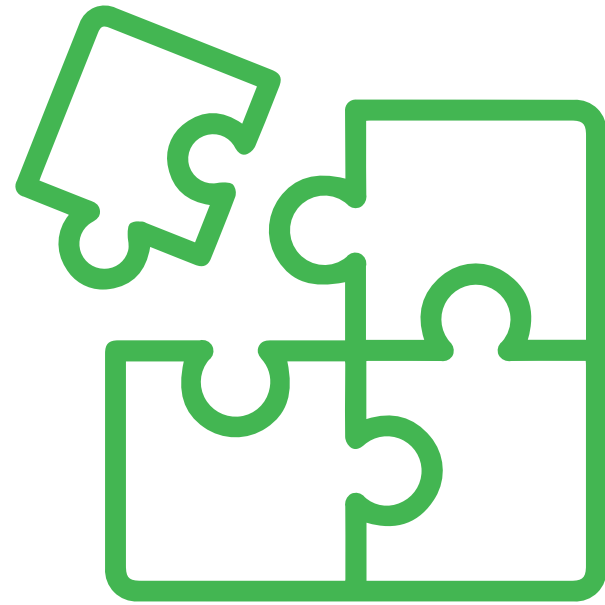
Faire un Pitch Deck

Comment mettre toutes les chances
de votre côté avec un pitch deck
impactant ?

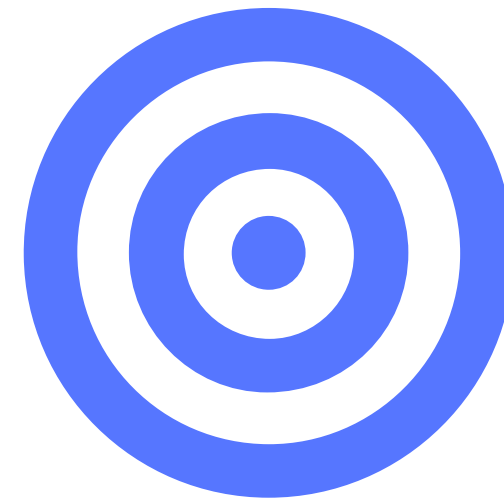
LA TRAME DU PITCH PARFAIT



Problème



Solution



Marché



Business

RÈGLES

Réalisez votre pitch deck idéal

Il est vivement recommandé d'utiliser votre propre charte graphique et vos templates personnalisés afin d'immerger pleinement votre audience dans l'univers de votre marque.



Qui êtes vous ?

C'est l'occasion de valoriser pleinement votre proposition de valeur.

Par exemple : Un [type de produit] pour aider [clients cibles] qui ont [#1 problème] en [#1 bénéfice] grâce à [notre secret sauce].



L'ÉQUIPE

Mettez un visage derrière votre solution

C'est ici que l'aspect humain prend toute sa valeur.

Mettez en avant les compétences, la complémentarité et la synergie de votre équipe.

Une photo d'équipe apporte toujours une touche conviviale et authentique.



easyweb®

LE PROBLÈME



A quelle problématique répondez-vous ?

Ouvrez avec un chiffre-clé ou une tendance marquante qui interpelle.

Appuyez la problématique avec des données concrètes, claires et percutantes, pour renforcer sa légitimité et capter l'attention dès les premières secondes.



LA SOLUTION

Que faites-vous réellement pour répondre à cette problématique ?

Commencez par exposer clairement votre proposition de valeur unique.

Présentez ensuite votre produit comme la réponse concrète au problème identifié.

Et n'oubliez pas : une illustration de votre solution (screenshot, maquette, démo) rendra votre message bien plus percutant.



Comment fonctionne votre solution ?

Plongez au cœur de l'expérience utilisateur :

Expliquez comment votre solution fonctionne concrètement, de l'usage au quotidien à sa conception technique (technologie, R&D, innovation).

C'est l'occasion de vulgariser les aspects techniques et de rendre votre solution tangible grâce à des visuels (maquettes, captures, démonstrations...).



Quel est votre facteur d'innovation clé ?

Votre "magic sauce" : ce qui fait que votre solution est unique, innovante et difficile à reproduire.



VOTRE MARCHÉ

À quel marché vous adressez-vous ?

Quantifiez et qualifiez clairement votre potentiel marché :

- Sa profondeur
- Ses avantages...
- Etudes marché
- Votre ambition sur votre marché



La concurrence et vous ?

Quelle est votre place dans l'environnement concurrentiel ?

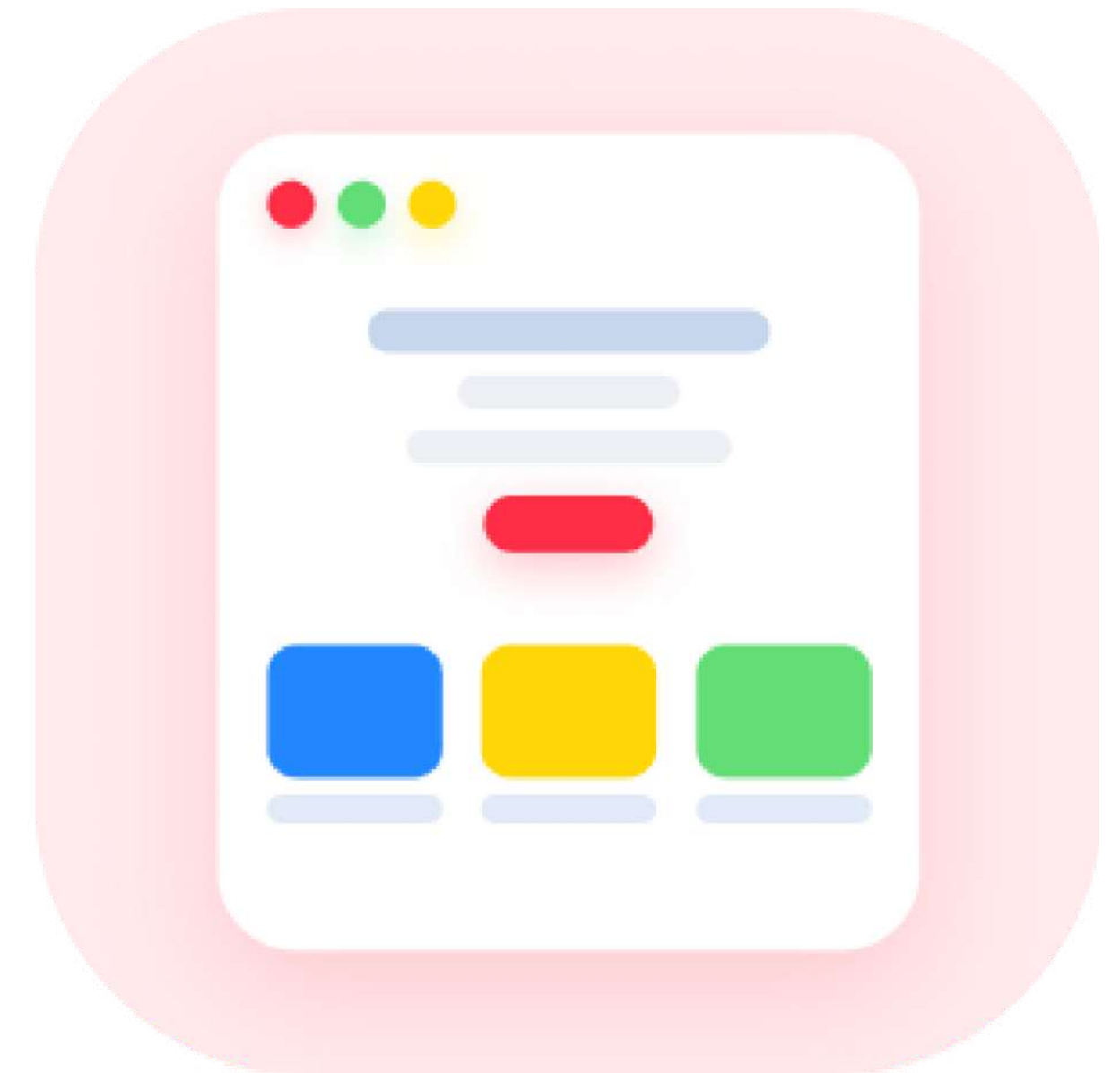
Mettez en évidence, de manière visuelle (mapping, tableau comparatif, etc.), vos éléments de différenciation par rapport à la concurrence directe et indirecte.



Quelle est votre offre ?

Votre offre et sa tarification :

- **Business model(s)** : expliquez comment votre entreprise génère des revenus.
- **Accès au marché** : détaillez votre stratégie d'acquisition client et vos canaux de distribution.





Quelles sont vos prochaines étapes ?

Présentez les actions déjà réalisées ainsi que vos premiers résultats significatifs, en vous appuyant sur vos KPI clés.



VOTRE VISION

Où est-ce que vous vous projetez ?

C'est le moment de présenter vos prochains jalons, de la validation marché à une phase de forte croissance.

Exposez clairement votre vision à long terme ainsi que les principaux défis à relever sur les 18 à 24 prochains mois.

easyweb®



REMERCIEMENTS

Remerciez votre audience et
partagez vos coordonnées pour la
suite



Merci



Address:
street number, city, state



Contact Numbers:
0123456789



Email Address:
emailaddress123@gmail.com



VOTRE SEULE & UNIQUE EQUIPE

web, mobile, marketing.

Outbound

Tech

Strategy

Design

E-commerce

SEO

MediaBuying

Tech





Airbnb Pitch Deck

Book rooms with locals rather than hotels

Problem

Price is an important concern for customer booking travel online.

Hotels leave you disconnected from the city and its culture.

No easy way exists to book a room with a local or become a host.

Lorem Ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.



Solution



A web platform where users can rent out their space to host travelers.



Save money when traveling. Make money when hosting.



Share culture by making a local connection to the city.



Market Validation

couchsurfing.com



In SF and NYC from 7/9 to 7/16

craigslist.com



Temporary housing listings in SF
and NYC from 7/9 to 7/16

Market Size



\$2+ Billion

from trips booked (worldwide)



\$560+ Million

Budget & Online



\$84 Million

15% Share of the Market

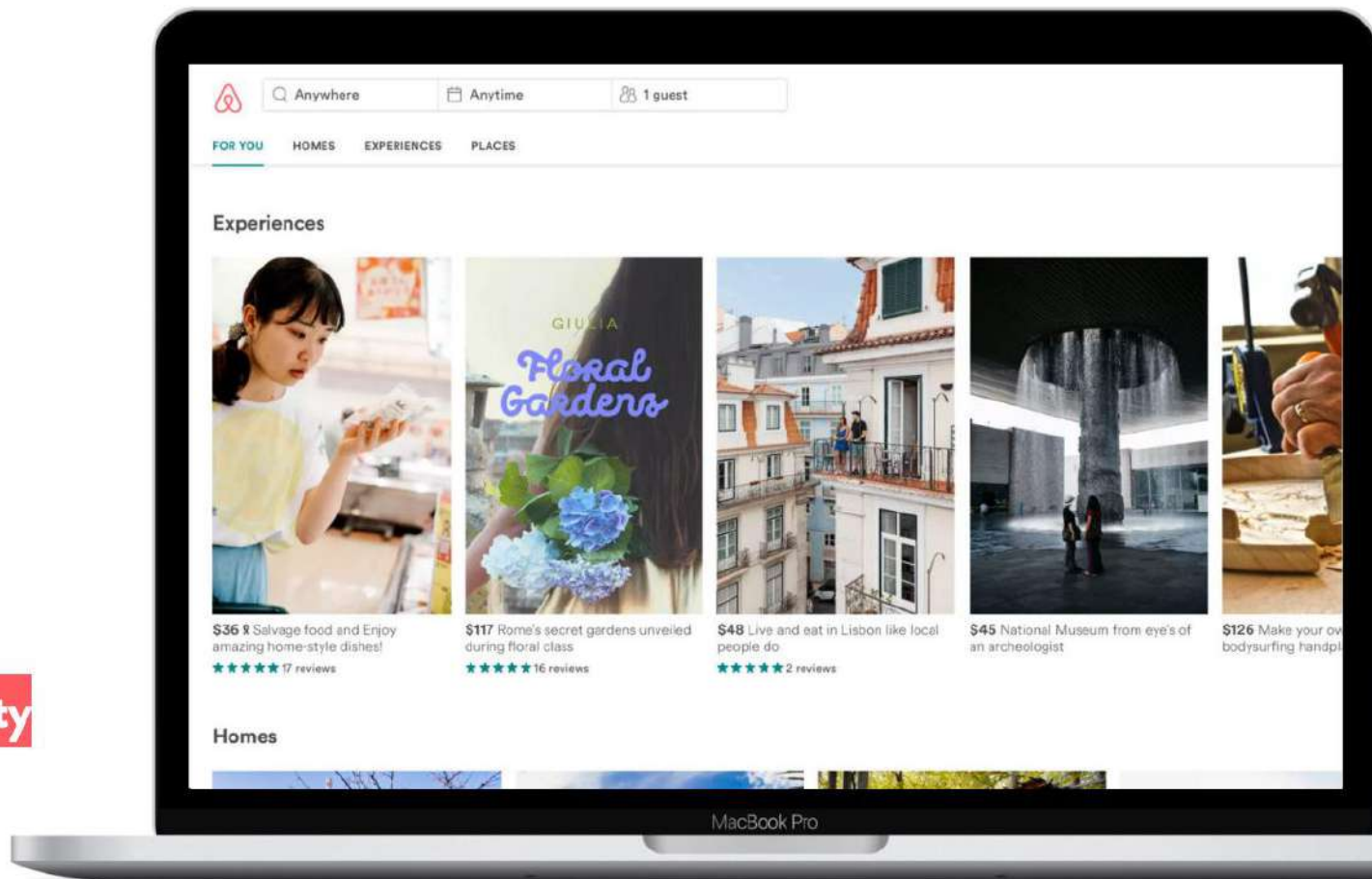


Product



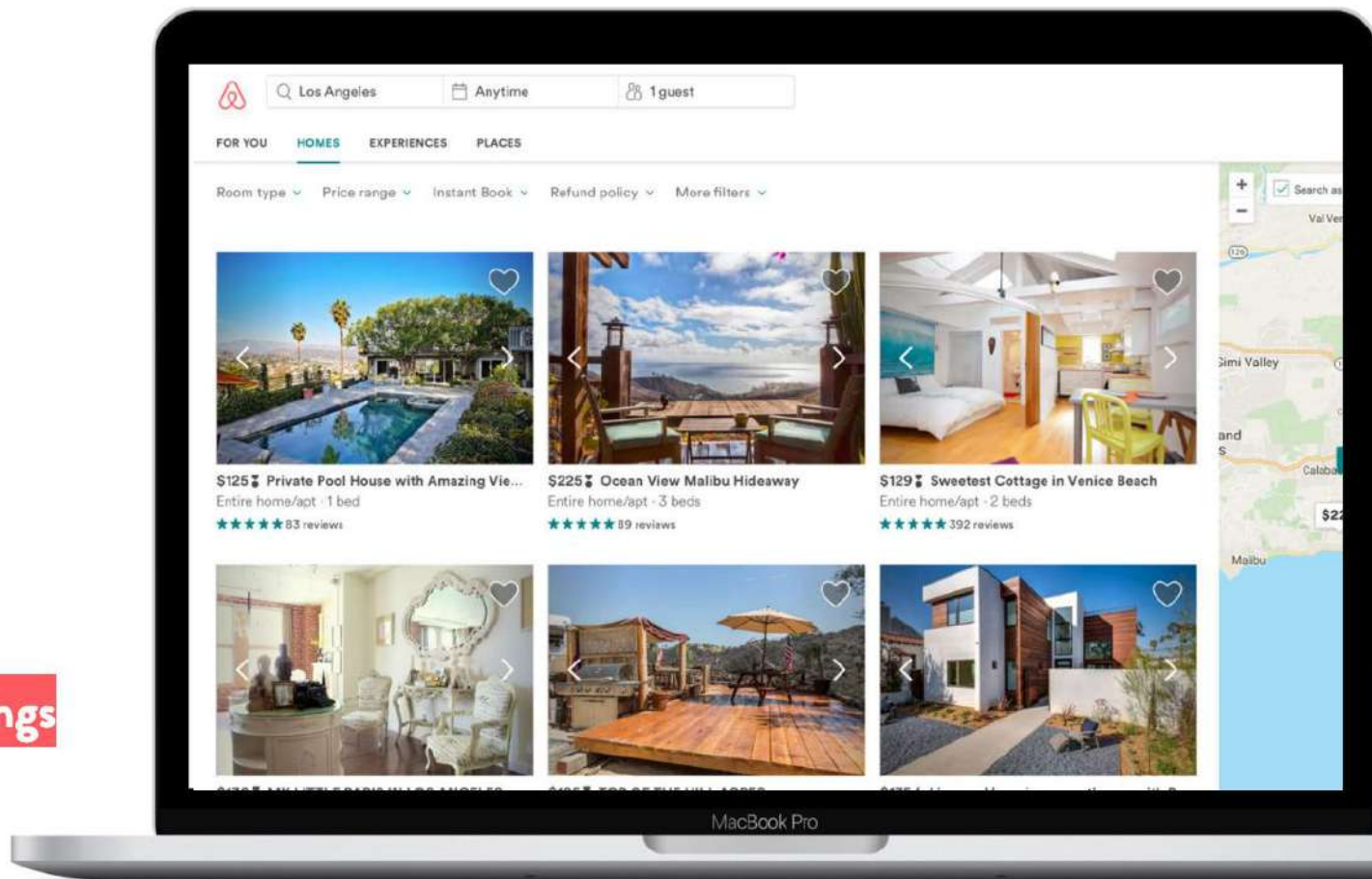


Search by city



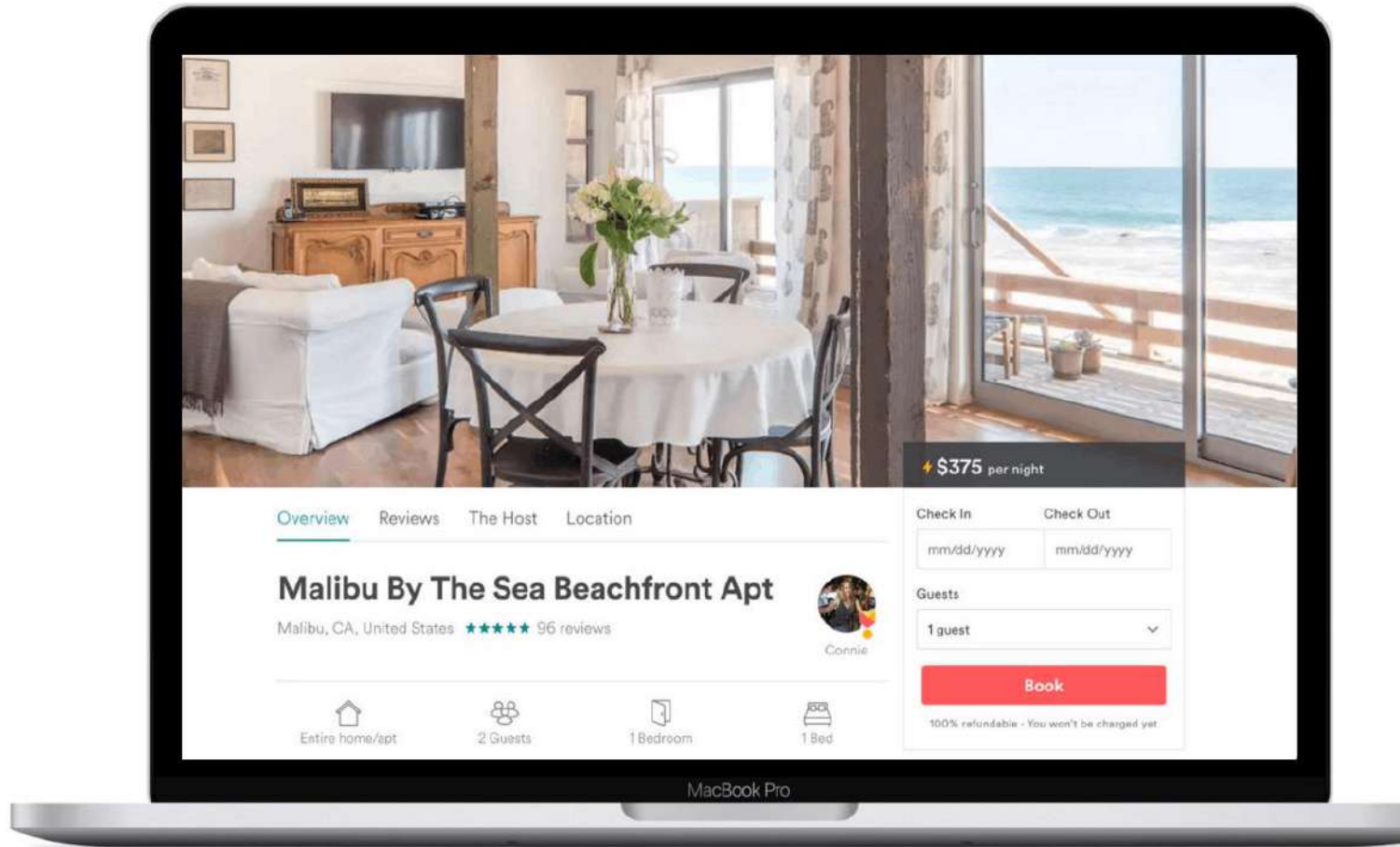


Review Listings





Book It!



Business Model

We take a 10% commission on each transaction

\$84 Million
Dollars

Trips with AirBnB

15% of Available Market

\$25
Dollars

Average Fee

\$80/night for 3 nights



Market Adoption



Events

Target events
monthly

Octoberfest (6M)

Eurocup (3M)



Partnerships

Cheap/alternative
travel

Kayak

GoLoco
airbnb

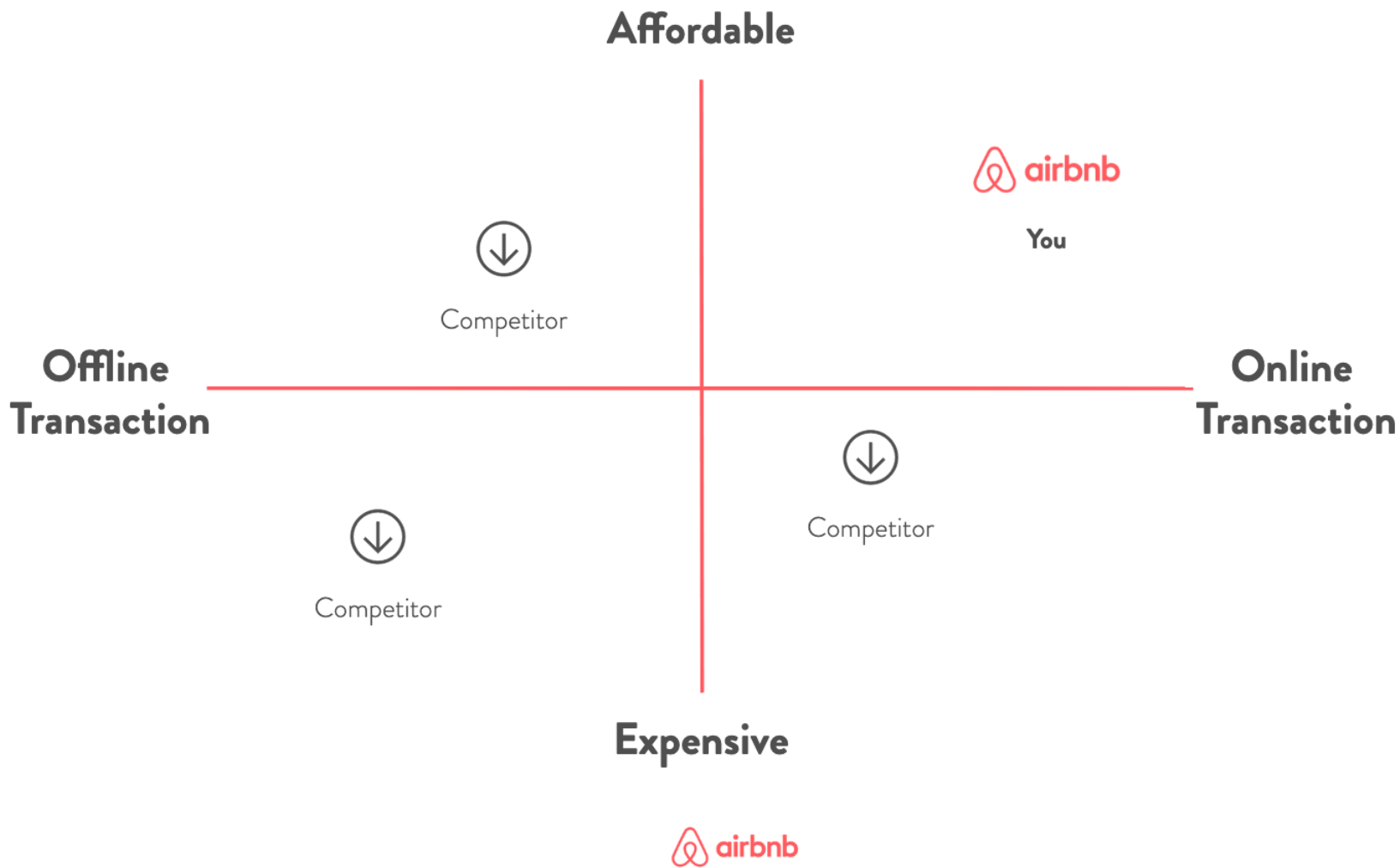


Craigslist

Dual posting
feature

Competition





Competitive Advantage



First to Market

for transaction-based temporary housing site



Host Incentive

they can make money over couchsurfing.com



Profiles

browse host profiles, and book in 3 clicks



Ease of Use

Search by price, location.

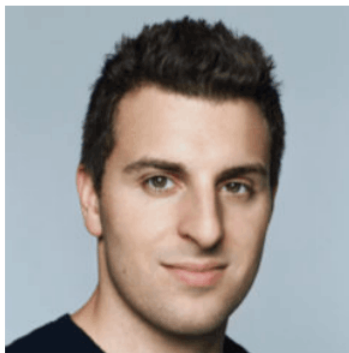
Team



Joe Gebbia

User Interface & PR

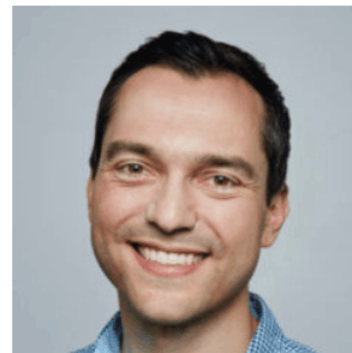
Holds a patent for his product, Critbuns(R). Has dual BFA's in graphic design and industrial design from Rhode Island School of Design (RISD).



Brian Chesky

Business Development & Brand

Founder of Brian Chesky Inc, industrial design consultant. Has a BFA in industrial design from RISD.



Nathan Blecharcyk

Developer

Created Facebook Apps "Your neighbors" (75,000 users). Computer Science from Harvard Nate. Worked @ Microsoft, OPNET Technologies



Press

“ Think of it a Craigslist meets hotels.com, but a lot less crappy.

Josh Spear

“ A cool alternative to a boring evening in a hotel room

Mashable



User Testimonials



“ A complete success! It is easy to use and made me money.

Emily, Austin TX



“ It's about the ideas, the interactions, the people. You don't get that in a hotel room.

Dan, Ontario, Canada.

Financial

\$500K Angel Round

Initial investment opportunity

We are looking for 12 months' financing to reach 80,000 transactions on AirBed&Breakfast. That translates into \$2M Revenue over 12 months

