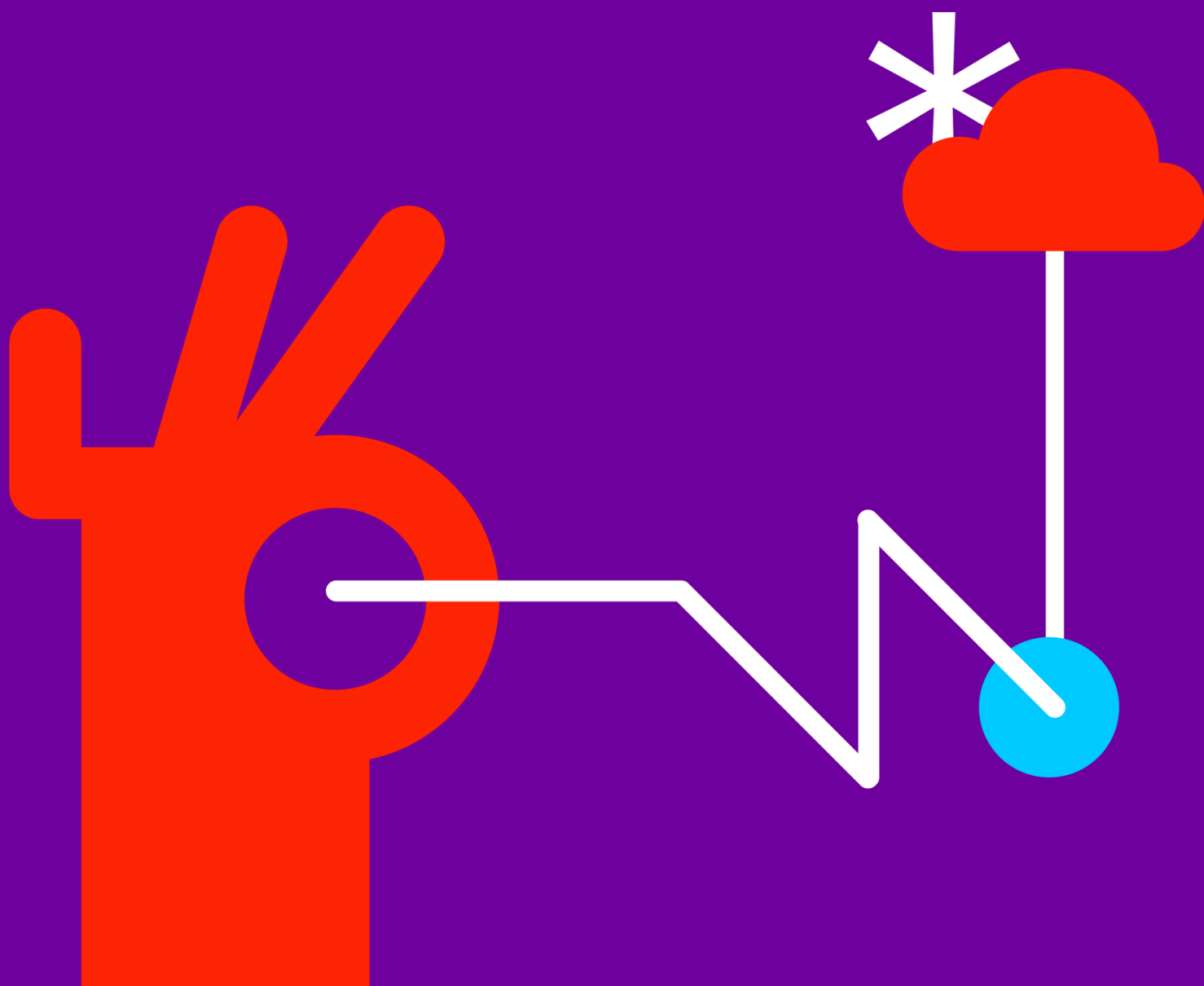


Starter⁴

KAKO SPREMITI PITCH DECK {KRATKI VODIČ}



1. RAZMIŠLJAJTE O PITCH DECKU KAO O PRIČI, NE KAO O PREZENTACIJI

Najbitnija stvar: pitch deck nije prezentacija da “izgleda lijepo”, nego alat da brzo ispriča jasnu priču.

Investitori traže:

- jasan problem
- uvjerljivo rješenje
- dokaz da to može rasti

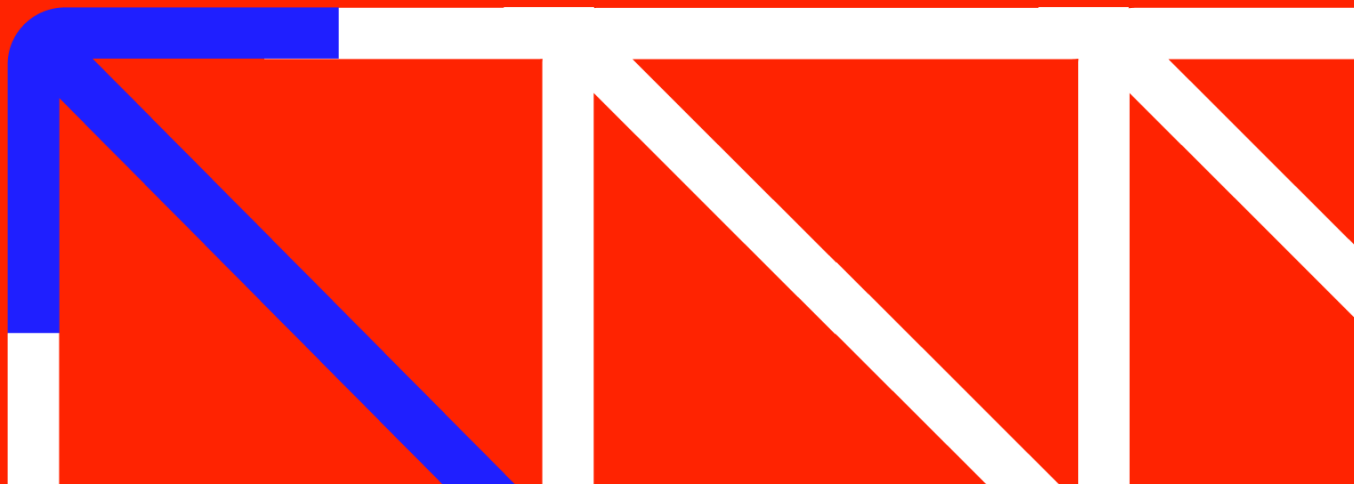
Ako toga nema — dizajn vas neće spasiti.

DRŽITE SE PROVJERENE STRUKTURE

Skoro svi dobri deckovi imaju isti tok:

1. Naslovna (šta radite u jednoj rečenici)
2. Problem
3. Rješenje
4. Proizvod (kako to radi)
5. Tržište (koliko je veliko)
6. Traction (dokaz da ide)
7. Biznis model
8. Konkurencija / prednost
9. Tim
10. Koliko para tražite + za šta

Ovo nije slučajno — investitori očekuju baš ovaj redoslijed.



PITCH DECK TEMPLATE

1. NASLOVNA

Šta ide:

- ime startapa
- tagline (jedna jasna rečenica šta radite)
- logo
- kontakt

2. PROBLEM

Odgovori:

- Ko ima problem?
- Koji tačno problem?
- Zašto je to bitno?

format:

- 2-3 bullet-a
- konkretno, bez filozofije

3. RJEŠENJE

Odgovori:

- Kako tačno rješavate problem?
- Zašto je to bolje nego postojeće opcije?

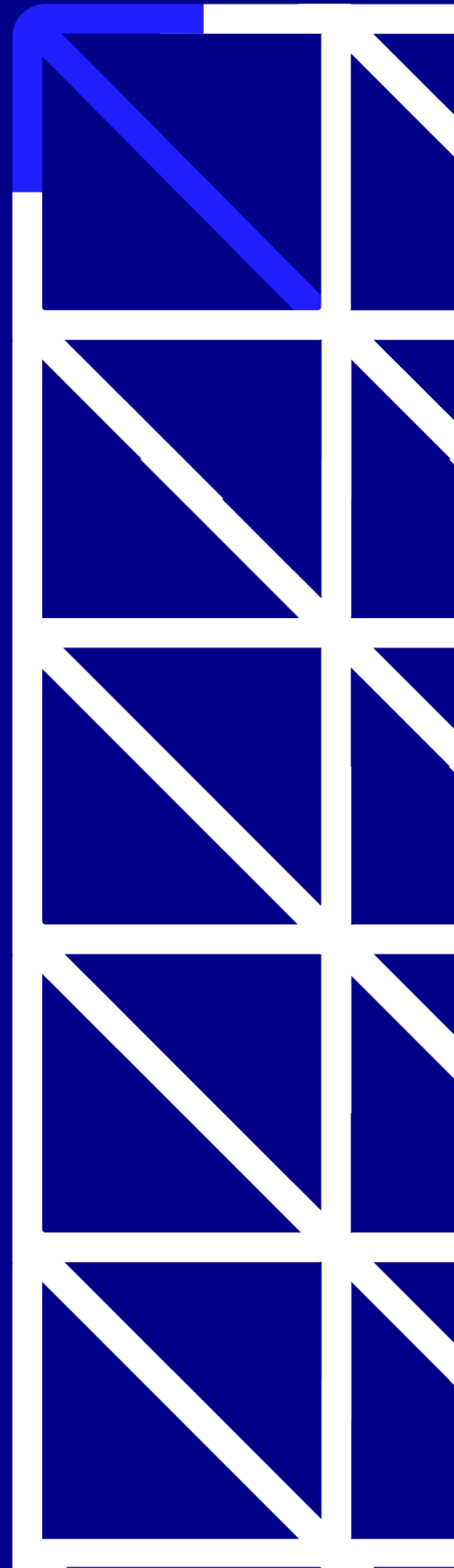
bonus:

- jedna rečenica koja povezuje problem + rješenje

4. PROIZVOD

Šta pokazati:

- screenshot
- kako korisnik koristi proizvod



pravilo:

- vizual > tekst

5. TRACTION (NAJBITNIJI SLAJD)

Ako imaš:

- broj korisnika
- rast (% ili graf)
- prihod
- pilot klijenti

Ako nemaš prihod:

- Lista čekanja
- Pismo interesa
- MVP validacija

idealno:

- graf rasta (izgleda ozbiljno)

6. BIZNIS MODEL

Odgovori:

- kako zarađujete?
- koliko naplaćujete?
- ko plaća?

bonus:

- LTV / CAC ako imate

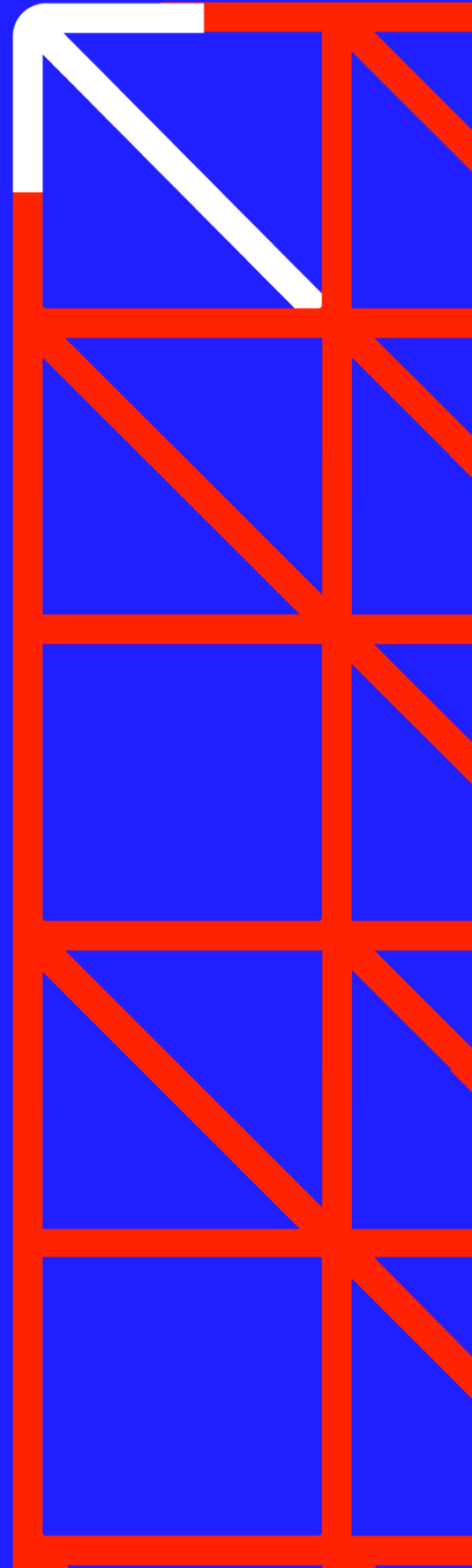
7. TRŽIŠTE

Šta pokazati:

- koliko je veliko tržište
- ko su kupci
- TAM, TOM, SOM

izbjegavajte:

- “ako uzmemo 1% = milijarde”



bolje:

- fokus na realnu veličinu tržišta

8. KONKURENCIJA

Šta pokazati:

- ko već radi nešto slično
- zašto ste bolji

jednostavno:

- tabela ili matrica

9. PREDNOST

Odgovori:

- zašto vas nije lako kopirati?
- šta vas štiti dugoročno?

primjeri:

- tehnologija
- podaci
- network efekat
- brzina

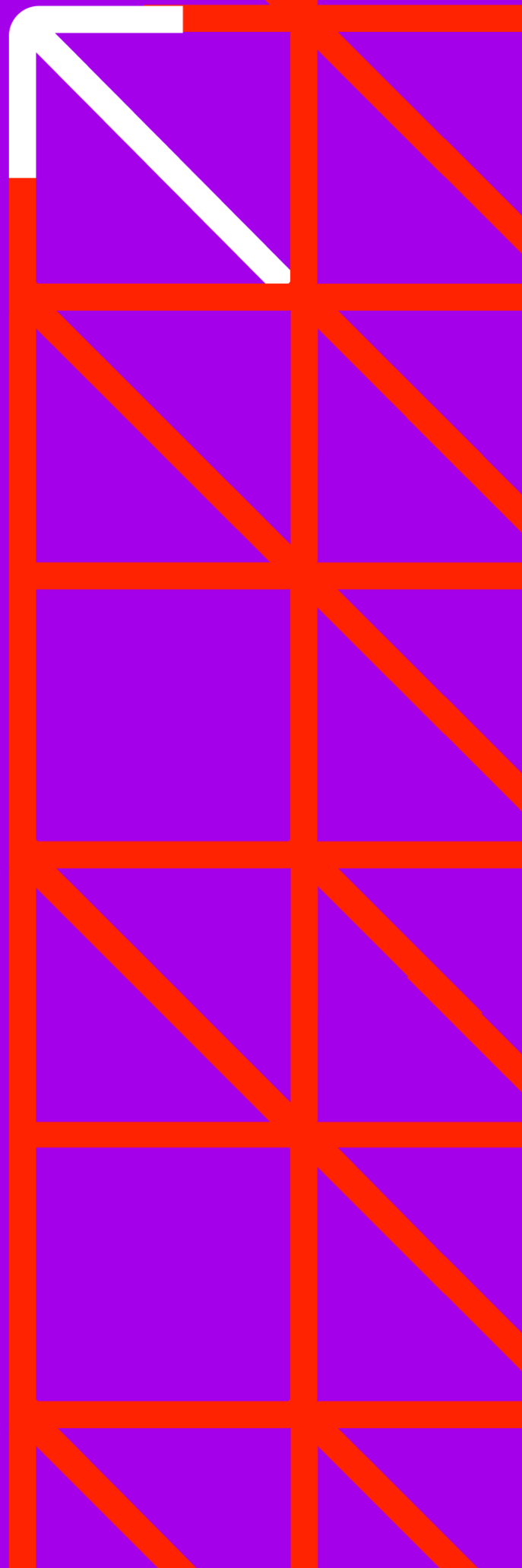
10. TIM

Šta pokazati:

- ko ste
- relevantno iskustvo

pravilo:

- fokus na “zašto baš vi”



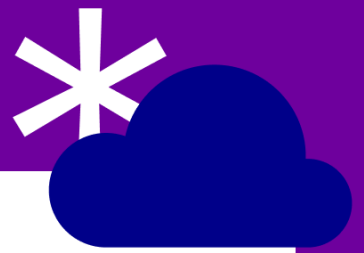
11. ASK (TRAŽENJE INVESTICIJE)

Obavezno:

- koliko para tražite
- za šta će te ih koristiti
- šta postizete sa navedenim iznosom

primjer:

“Tražimo €500k za 18 mjeseci i dolazak do €50k MRR”



I ZA KRAJ JOŠ PAR SAVJETA:

Cilj je sastanak, a ne pare (još uvijek):

Deck je samo udica. Ne pokušavajte objasniti svaki detalj biznisa; fokusiraj te se na to da ih toliko zainteresujete da žele da vas vide ponovo.

Jedan slajd = jedna poruka

Ne trpajte više ideja na isti ekran. Ako investitor mora da bira šta će da čita dok pričaš, izgubio si mu pažnju.

Dizajn: jednostavno > lijepo

Veliki font (minimalno 24/30pt), minimalno teksta, bez fancy animacija. Slajdovi su tu da pojačaju priču, ne da je zamijene.

Trakcija je kraljica:

Podaci o korisnicima, rastu i prihodima vrijede više od hiljadu slajdova o viziji. Pokažite konkretne dokaze da to što radite nekome stvarno treba.

Pričajte priču

Povežite problem i rješenje kroz ljudsku priču sa kojom se investitor može poistovjetiti.

Starter