

Le One-Page de Pitch

Convaincre en 60 secondes, une page

Pitch

CONTEXTE

Tu as une belle présentation de 20 slides, mais personne n'a le temps de la lire. Et à l'oral, tu perds ton fil dès la 3e question.

*Le pitch complexe cache souvent une pensée floue.
Simplifier force à clarifier.*

L'investisseur n'est pas obligé de comprendre. C'est toi qui dois être clair.

ETAPES

1

Structure en 6 blocs : Problème — Solution — Pour qui — Traction — Modèle — Ce qu'on cherche.

2

Une phrase par bloc. Zéro jargon. Un enfant de 12 ans doit comprendre sans contexte.

3

Teste-le en 60 secondes chrono devant quelqu'un qui ne connaît pas ton secteur.

4

Affine jusqu'à ce que la première question soit : « Comment je peux aider ? »

CRITERES A MAITRISER

Compris sans explication orale · Problème exprimé comme douleur client · Traction chiffrée et vérifiable



Rewrite

La première question est « Concrètement vous faites quoi ? » — c'est raté.



Affine

On comprend mais on ne voit pas l'opportunité — renforce la traction et le marché.



Diffuse

On pose des questions sur le « comment rejoindre » — envoie sans rendez-vous.