

3. Troisième étape : La cible

A qui s'adresse votre solution. Détaillez les usagers qui en seront bénéficiaires.

Les mots clés de votre argumentation

Valorisez votre solution en expliquant ce qu'elle va changer pour ses bénéficiaires. N'oubliez pas, c'est « la » solution qu'il faut à vos usagers !

Les mots clés de votre argumentation

5. La cinquième étape : Et après ?

Expliquez les prochaines actions à mettre en place pour réaliser votre solution.

La plupart des pitches terminent sur une « ouverture », c'est l'étape qui ouvre le champ à votre pitch. Par exemple, il peut s'agir d'évoquer des possibilités de développement, de vous appuyer sur des recherches parallèles, des cas pratiques venus d'autres régions ou pays, etc.

4. Quatrième étape : Les ressources

Listez les besoins nécessaires à la réalisation de votre solution et faites une proposition rapide décrivant la manière dont vous comptez la déployer dans vos services.

Matériel :

-
-
-
-
-
-
-
-
-

Ressources utiles à la diffusion :

-
-
-
-
-
-
-
-
-

Besoins humains :

-
-
-
-
-
-
-
-
-

Les mots clés de votre argumentation

Conseil : N'oubliez pas qu'à l'issue d'un pitch, des questions peuvent vous être posées. Vous serez peut-être interrogés sur la manière dont vous comptez vous procurer ces ressources.

Animer une séance de prototypage et apprendre à pitcher