

No Nonsense Pitch

Klartext statt Gelaber: Ohne Wir-sind-einfach-geil-Attitüde erzählen Startups, was nicht so prall bei ihnen läuft – und kriegen dafür ebenso ehrliches Feedback. Bewerbung unter business-punk.com/pitch

JOHN GUTOWSKI
TRY FOODS



Webshop für Probiersens, z.B. verschiedenen Kaffee- oder Ölsorten. Pitchen hier zum ersten Mal

THORSTEN PETZOLD
SCHREIBSTATT



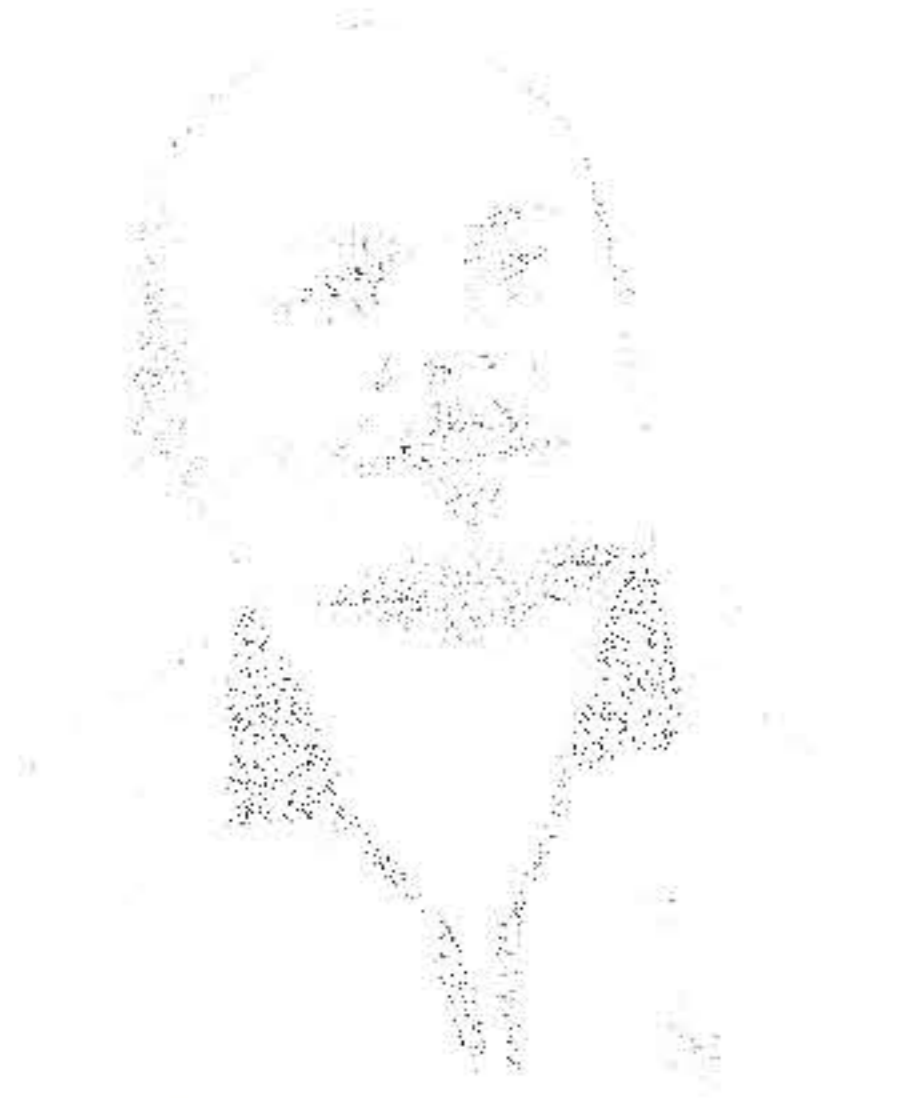
Manufaktur für handgeschriebene Briefe. Echte Menschen schreiben mit echten Füllern

ALEXANDER LUECK
BLEWAYS



App für Reisende, mit der man Fluginformationen abrufen, sich vernetzen und Mieten sammeln kann

<p>Wer braucht das?</p>	<p>Man sollte den Pitch auf jedes System hin anpassen. Die Pitcher müssen den Pitcher vor sich haben, was ihnen noch verstanden werden muss. Das bedeutet, wir nennen die Zielgruppe „ambitionierte Gelaber“.</p>	<p>Jedes Unternehmen, das mit seiner Kommunikation beim Kunden auffallen möchte. Wert-Kunden auffallen möchte. Wert-schätzung für den Empfänger ist das Zauberwort.</p>	<p>Alle die mit dem Flugzeug arbeiten. Das sind auch berufliche Mütter und viele kleine Unternehmen und regionaler Unternehmen.</p>
<p>Was ist die größte Baustelle?</p>	<p>Das ist schwierig. Try Foods der Markt bekannt zu machen sowie die richtigen Vertriebskanäle zu definieren und aufzubauen.</p>	<p>Der mangelnde Bekanntheitsgrad. Da es die Dienstleistung so noch nicht gibt, sucht auch niemand danach.</p>	<p>Das Marketing ist ein bisschen nach mehr Energie. Ein bisschen die Bekanntheit und Verbreitung von Mitrays zu steigern.</p>
<p>Wie viel Geld verbrennt ihr?</p>	<p>Es waren ein bisschen und ich war zu Hause. Ich habe weniger für die Pitcher für Verbesserungen. Ein bisschen auf Marketing haben. Seit Januar haben wir 20.000 € investiert.</p>	<p>Vierstellig. Ein Wahnsinn, was? Aber Leute: Das ist privates Geld, und ich war vorher kein Millionär. In der Idee steckt jeder Cent.</p>	<p>Ich würde nicht sagen, dass ich Geld verloren habe. Ich würde sagen, dass ich Geld verloren habe, aber ich bin noch dabei.</p>
<p>Wie viel braucht ihr noch?</p>	<p>Das hängt davon ab, ob wir expandieren wollen. Wenn wir ein bisschen expandieren wollen, dann brauchen wir noch 10.000 € an Investition.</p>	<p>Mit 200.000 € für Personal und Marketing ist ein rasches Wachstum zu erwarten.</p>	<p>Mit 200.000 € für Personal und Marketing ist ein rasches Wachstum zu erwarten.</p>
<p>Euer bisher größter Fehler?</p>	<p>Ich habe die Idee nicht so richtig durchgedacht. Ich habe die Idee nicht so richtig durchgedacht. Ich habe die Idee nicht so richtig durchgedacht.</p>	<p>Diesen zu vermeiden steht gerade bevor: Bei der Wahl der Partner, die bezüglich einer Beteiligung oder Finanzierung mit ins Boot steigen.</p>	<p>Wir haben ein bisschen Geld verloren. Wir haben ein bisschen Geld verloren. Wir haben ein bisschen Geld verloren.</p>



CHRISTOPH SATNIK
BERLIN STARTUP ACADEMY

Der größte Fehler ist nicht so viel umarmen. Ich bin immer noch da. Der Fehler ist, dass die Finanzierung nicht so gut ist. Ich habe die Idee nicht so richtig durchgedacht. Ich habe die Idee nicht so richtig durchgedacht. Ich habe die Idee nicht so richtig durchgedacht.

eröffnet seit Mitte der Vier-Jahre als Business-Coach in der Digitalbranche. Schiedler 2008 und 2010. Er ist ein erfahrener Startup-Coach. Er ist ein erfahrener Startup-Coach. Er ist ein erfahrener Startup-Coach.

Eine Agentur ist kein Startup, denn menschliche Kreativität kann man nicht maschinell skalieren. Mehr Kunden bedeuten mehr Lohnkosten und Overhead. Das lief zu „Mad Men“-Zeiten gut, aber heute bedeutet „Agentur“ nur noch Schmerzen – nicht mal das Koks kickt noch. Die Kundschaft ist mit existierenden Selbstausbeuter-Freelancern (200 €/Tag, danke schön!) bestens bedient. **To do:** Such dir ein Team, das was Expansionsfähiges baut, und schreib's schön.

eröffnet seit Mitte der Vier-Jahre als Business-Coach in der Digitalbranche. Schiedler 2008 und 2010. Er ist ein erfahrener Startup-Coach. Er ist ein erfahrener Startup-Coach. Er ist ein erfahrener Startup-Coach.

Wenn du das machen willst, dann ist das ein bisschen anders. Ich habe die Idee nicht so richtig durchgedacht. Ich habe die Idee nicht so richtig durchgedacht. Ich habe die Idee nicht so richtig durchgedacht.

eröffnet seit Mitte der Vier-Jahre als Business-Coach in der Digitalbranche. Schiedler 2008 und 2010. Er ist ein erfahrener Startup-Coach. Er ist ein erfahrener Startup-Coach. Er ist ein erfahrener Startup-Coach.