

ROCKET Pitch Elemente

In Eurem Bewerbungspitch für das ROCKETgarage Gründungssemester solltet Ihr mindestens fünf der folgenden Themen ansprechen:

-  **UNTERNEHMENSZWECK**
Beginnt hier: Formuliert Euer Unternehmen in einem einzigen Satz. Diese Aufgabe erweist sich oft als schwieriger als gedacht. Es ist leicht, sich in einer Aufzählung von Funktionen zu verlieren, anstatt die Mission klar zu vermitteln.
-  **PROBLEM**
Erläutert die Herausforderungen, mit denen Kunden konfrontiert sind. Wie wird dieses Problem derzeit angegangen und welche Schwächen weisen aktuelle Lösungen auf?
-  **LÖSUNG**
Teilt Euren „Eureka“-Moment mit. Was macht Euer Wertangebot einzigartig und überzeugend? Warum wird es Bestand haben? Und wie geht es von hier aus weiter?
-  **WARUM JETZT?**
Die erfolgreichsten Unternehmen haben in der Regel einen klar definierten Grund für ihr Timing. Die Natur verabscheut ein Vakuum—also was hat bisher verhindert, dass Eure Lösung entwickelt wurde?
-  **MARKTPOTENZIAL**
Bestimmt Euren Kunden und Euren Markt. Einige der erfolgreichsten Unternehmen schaffen sogar ihre eigenen Märkte.
-  **WETTBEWERB/ALTERNATIVEN**
Wer sind die direkten und indirekten Wettbewerber? Hier zeigt Ihr, ob ihr über das nötige Wissen über den Markt verfügt, um eine effektive Differenzierungsstrategie zum Wettbewerb zu erarbeiten.
-  **GESCHÄFTSMODELL**
Wie plant Ihr, erfolgreich zu sein? Die Folie zum Geschäftsmodell beschreibt in einfachen Worten, wie Euer Unternehmen Einnahmen generieren wird, indem ihr beispielsweise das zentrale Wertversprechen Eurer Angebote präsentiert.
-  **TEAM**
Beschreibt Euer Gründungsteam und eure Kompetenzen. Das Hauptziel der Teamfolie ist es, Vertrauen in die Fähigkeiten Eures Teams und Euer Potenzial, das Unternehmen zu großem Erfolg zu führen, zu wecken.
-  **FINANZEN**
Verankert Eure Idee in Zahlen. Die Finanzübersicht bietet eine klare Darstellung des kurzfristigen Wachstums in quantitativen Begriffen (z. B. Umsatzprognosen).
-  **VISION**
Wenn alles wie geplant verläuft, was werdet Ihr in fünf Jahren erreicht haben? Hier schafft ihr einen Einblick in Eure Wachstumsstrategie im Zielmarkt.

Im Pitch-Deck inkludiert Ihr zudem mind. **3 Folien mit Arbeitspaketen**, die Ihr plant, in den 18 Wochen des Gründungssemesters umzusetzen. Jedes Arbeitspaket bzw. jeder Arbeitsschritt wird mit dem Namen des jeweiligen Teammitglieds versehen, dass die Verantwortung hierfür trägt.