

Guide to Pitch Deck

Porramate CHUMYIM



Investor Pitch

การพูดให้นักลงทุนสนใจ อยากนัดเราไปคุยต่อ เพื่อลงทุนในบริษัทเรา

Elevator Pitch

พูดสั้น ๆ ไม่เกิน 30 วินาที เช่นบั้งเอิญเจอลูกค้าเป้าหมายในลิฟท์ ก็สามารถ Pitch จบได้ เพื่อให้เขาเข้าใจและอยากนัดไปคุยต่อ

Co-founder/Team Pitch

พูดเพื่อหาคนเก่ง ๆ มาร่วมทีม ให้เขาเห็นเป้าหมายและอยากจะเข้ามาช่วยทำ Mission ของ Startup คุณให้เป็นจริง

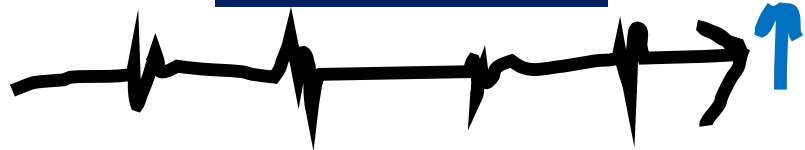
การ Pitch ที่ดีควรเป็นอย่างไร

- Pitch ที่ดีคือ ต้องสั้น กระชับ
- ทำให้ทุกส่วนเข้าใจง่าย พูดให้ชัดเจน อย่าใช้คำยาก
- ตั้งใจท้าวว่าอยากให้คุณทำอะไรได้ เกี่ยวกับเรา
- พูดเสร็จแล้ว คนต้องอยากลองใช้ หรือ รู้สึกว่ามันเจ๋งมาก
- ดึงความสนใจให้ได้ภายใน 30 วินาทีแรก (Vertical Takeoff)
- ใส่พลัง (Power) และความปรารถนา (Passion) เข้าไปในการพูด

The four storylines look like this...

(The 4 types of possible storylines - from Show and Tell by Dan Roam)

INFORMATION



THE REPORT

เอาไว้แจ้งเหตุการณ์ต่างๆ

ABILITY



THE EXPLANATION

เอาไว้อธิบายหรือสอนให้เข้าใจ

HURDLE



THE PITCH

เอาไว้นำเสนอเพื่อขอเงินลงทุน
หากคนร่วมทีม ประกวด

HAPPINESS



THE DRAMA

เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ

อย่าไปแบบไม่มีเป้าหมาย



Written Communication • Report
• Journal Article • Review Article • Book
Oral Communication • Lecture • Meeting
• P • Interview Visual Communication
• Poster Session • Lecture • Report
• P • Interview Visual Communication
• Poster Session • Lecture •
Written Communication • Report
• Journal Article • Review Article • Book
Oral Communication • Lecture • Meeting
• P • Interview Visual Communication
• Poster Session • Lecture •
Written Communication • Report
• Journal Article • Review Article • Book
Oral Communication • Lecture • Meeting
• P • Interview Visual Communication
• Poster Session • Lecture •



ช่วยให้คุณพึงเห็น ในสิ่งที่เราเห็น

Written Communication • Report
• Journal Article • Review Article • Book
Oral Communication • Lecture • Meeting
• P • Interview Visual Communication
• Poster Session • Lecture •
Written Communication • Report
• Journal Article • Review Article • Book
Oral Communication • Lecture • Meeting
• P • Interview Visual Communication
• Poster Session • Lecture •

จุดประสงค์ของการนำเสนอ

ไม่ใช่....

- การทำให้คนฟังประทับใจว่าเราเก่งแค่ไหน
- การบอกทุกอย่างที่เราารู้เกี่ยวกับสิ่งที่เราจะเสนอ
- การบอกข้อมูลทางเทคนิคในสิ่งที่เราทำ

เราจึงต้องรู้ “จุดประสงค์ในการนำเสนอ” และใครที่ฟังเราอยู่ เขาอยากได้อะไร เช่น

- เพื่อประกวด
- เพื่อหานักลงทุน
- เพื่อหาพันธมิตรใหม่ๆ
- เพื่อขอบคุณ

ผู้ที่รอฟังเราอยู่นั้น...

- เขาอยากให้เรานำเสนอสำเร็จและใช้เวลาไม่นาน
- คาดหวังว่าเราจะเข้าใจในสิ่งที่เรานำเสนอ
- ตรงประเด็น ไม่วกวน ไม่พยายเรือ่อยู่ในอ่าง
- จะสนใจมากถ้ามีอะไร “เหนือความคาดหมาย”
- เบื่อง่ายมาก

**องค์ประกอบของการนำเสนอ
มีหัวใจ 3 อย่าง
ให้พยายาม “หาสมดุล”**



**เพราะเท่าที่ได้ยินมามีจะเป็นแบบนี้ และ
ลงเอยด้วย “คนฟังไม่รู้เรื่อง น่าเบื่อ ไม่ได้งาน”**



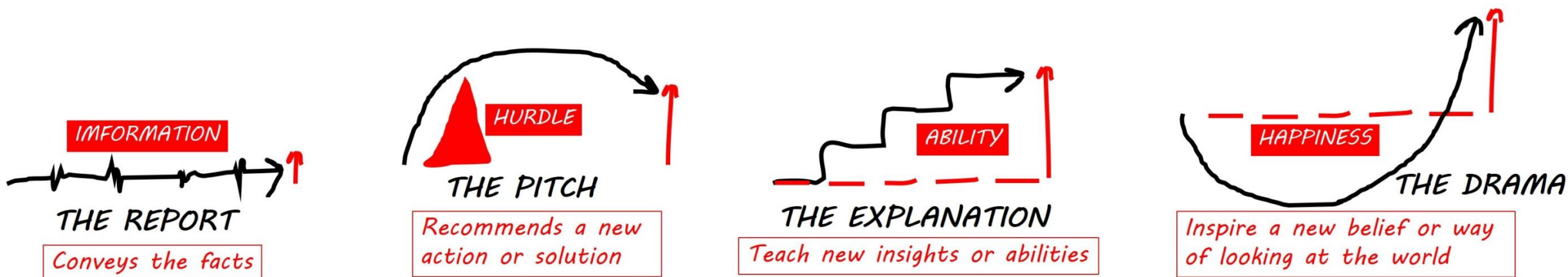
เราต้องรู้ว่าคนฟังต้องการได้ยินอะไร และอะไรที่จะ “WOW” เขาได้

เทคนิค

- เราต้องรู้จุดประสงค์ของเรา (PURPOSE)
- มองในมุมมองของคนฟัง (EMPATHY)
- จินตนาการถึงการนำเสนอ (IMAGINE)
- ร่างโครงนำเสนอ (DRAFT)
- เชคดูว่าอะไร “WOW” อะไร “WORK” (ITERATE)
- ฝึกซ้อม พูดบ่อยๆ (PRACTICE PRACTICE PRACTICE)

ทุกการเล่าเรื่องมีจุดประสงค์และวิธีการที่แตกต่างกัน แต่มีสองสิ่งที่เหมือนกันเสมอคือ

1. มีจุดเริ่มต้นและมี “ตอนจบ”
2. “ตอนจบ” จะอยู่สูงกว่า “จุดเริ่มต้น” เสมอทั้ง ความเข้าใจ ความรู้ ความรู้สึก

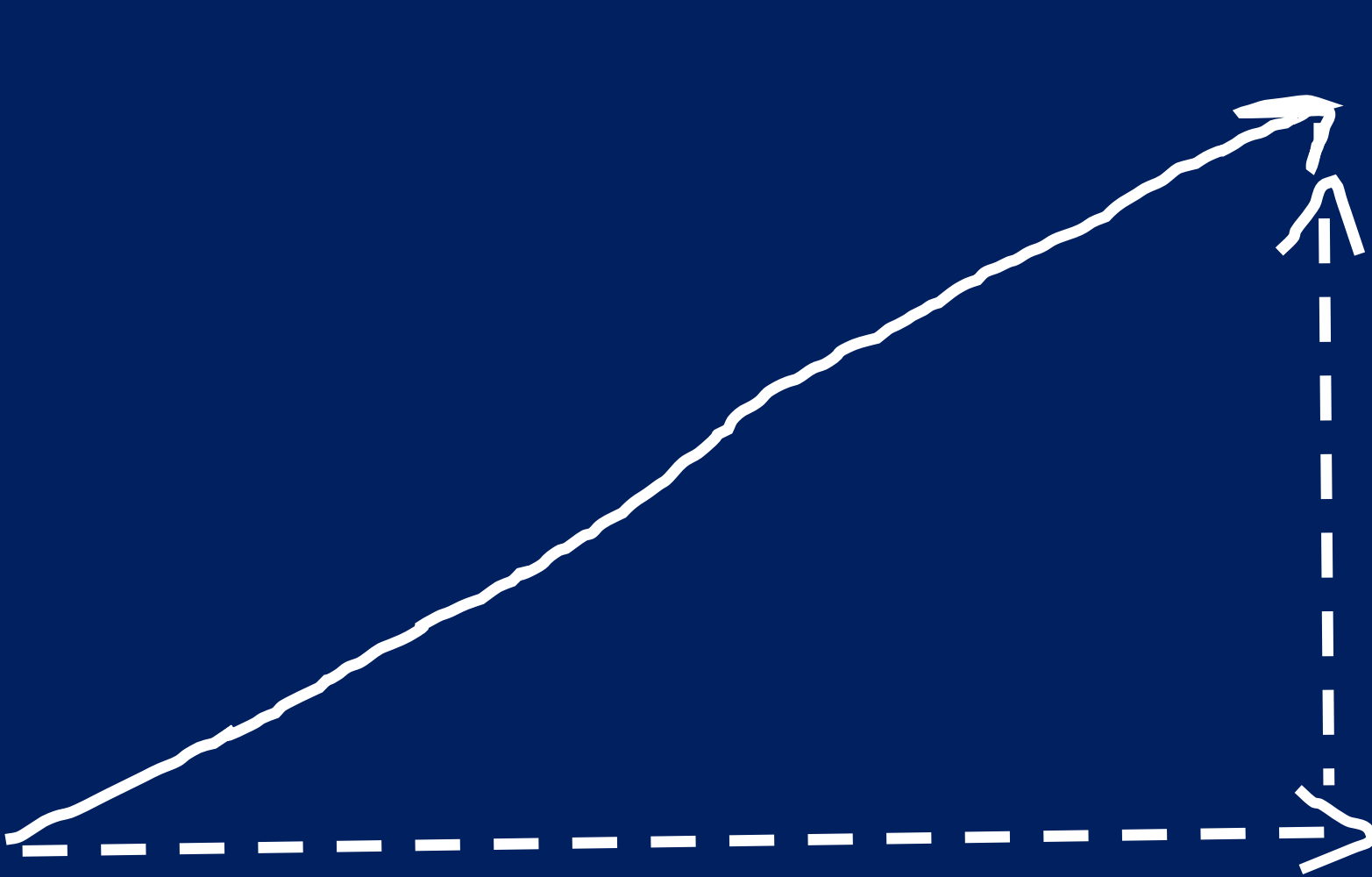


START

MOVE ALONG

MOVE UP

END



A complete Pitch Deck Guidelines

แนวทางในการจัดทำการนำเสนอในรูปแบบ Pitch Deck

- 1. Cover (หน้าปก)**
- 2. Problem (ข้อมูลพื้นฐาน ปัญหาของลูกค้า)**
- 3. Inspiration/Purpose/Solution (แรงบันดาลใจ จุดประสงค์ ไอเดีย)**
- 4. Product (ผลิตภัณฑ์และบริการของเราคืออะไร)**
- 5. Why now? (ทำไมเราถึงคิดว่าผลิตภัณฑ์และบริการของเราเหมาะสมกับตลาดในเวลานี้)**
- 6. Technology/ Key Process (เทคโนโลยีที่ใช้)**
- 7. Underlying Magic (ความเป็นนวัตกรรมของเราคืออะไร)**
- 8. User Story (การใช้งานผลิตภัณฑ์)**
- 9. Usage Validation (ผลการทดสอบกับผู้ใช้ ผู้บริโภค)**
- 10. Market Size/Target Market (ขนาดของตลาดโดยรวม และตลาดเป้าหมาย)**
- 11. Business Model (โมเดลธุรกิจ)**
- 12. Competitor Analysis-Better/Different (การวิเคราะห์คู่แข่ง ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์)**
- 13. Marketing Plan (แผนการตลาด)**
- 14. Current status/Accomplishments to date (สถานะปัจจุบัน)**
- 15. Milestones or Projected Revenue (แผนการดำเนินงาน หรือแผนการเติบโต)**
- 16. Your Ask (เรากำลังต้องการอะไร)**
- 17. Founding Team/Contact (ทีมงาน และ ข้อมูลเพื่อติดต่อ)**