Les bonnes questions à se poser pour structurer son pitch

Q1	Qui ? Vous - votre cible	
Q2	Quoi ? (Produit-service)	
Q3	Pourquoi ? Pourquoi l'avoir créé ? Quel est le problème posé ? rencontré ?	
Q4	Comment faites-vous pour tenir cette promesse ?	
Q5	Comment gagnez-vous ?	
Q6	Combien ?	
Q7	Vos objectifs financiers seront-ils atteints ? (Performance)	
Q8	Avec qui travaillez-vous ? (Partenaires)	

Source et inspiration : Elevator Pitch – GRP Lab- université de Bordeaux
Alexandra Maurice

Q9	Quelles sont les règles du jeu dans votre secteur ? (Concurrents / offres déjà sur le marché)	
Q10	Pensez-vous bénéficier d'un environnement favorable ?	
Q10	Où ? : origine, implantation : nationale ? Européenne ? Internationale ?	
Q11	Quand ? Vos projections à courts, moyens, longs termes.	

Source et inspiration : Elevator Pitch – GRP Lab- université de Bordeaux
Alexandra Maurice