



« Chacun peut être convaincant et passionnant,
quel que soit son style * ...



* oui, même Mathis, Julia, Arthur, Anna, Karim, Louis, Sarah, Gabriel, Liam, Mohamed, Ambre, Inès, Tom, Mia, Léo, Emma, Camille, Lina, ...

« ... et le secret, c'est la préparation »



Soulager le monde professionnel
en mettant fin aux présentations mal préparées





Faire de Pitch Up le préparateur incontournable
de toutes les prises de parole

En théorie, les discours, présentations, pitches, sont des moyens puissants de faire passer les messages clés dans l'entreprise

Structurés et synthétiques



Adaptés à l'interlocuteur



100% compréhensibles



Tournés vers la décision



D'ailleurs, leur utilisation est massive !

Externe

Lancement produit

Dérouler argumentaire de vente

Version courte de l'argumentaire

Répondre à objection majeure

Présenter positionnement produit ou service

Action Avant Vente

Contre-argumentaire concurrence

Justifier une hausse de prix

Accompagner action coup de poing

Pitch levée de fonds

Soutenance Appel d'Offre

Intervention forum ou média

Rassurer client suite rumeur

Communication de crise

Présenter l'entreprise

Se présenter (« Pitch personnel »)

Interne

Présentation annuelle des résultats

Faire valider un projet

Expliquer performances de son équipe

Interview en anglais

Défendre son budget

Communication de la Direction

Présenter information stratégique

Motiver l'équipe en séminaire

Former les nouveaux entrants

Participer à un concours de Pitch

Proposer spontanément une idée

Animer une réunion

La conséquence ? De la « valeur retirée »



Sous-performances business



Pertes de temps des équipes



Image de marque détériorée



Prises de décisions peu éclairées



Discrédit de l'intervenant



Messages corporate brouillés



Initiatives individuelles tuées dans l'oeuf

Pourquoi ?

Manque de **solutions opérationnelles**
pour aider les équipes à maîtriser leurs présentations

Management

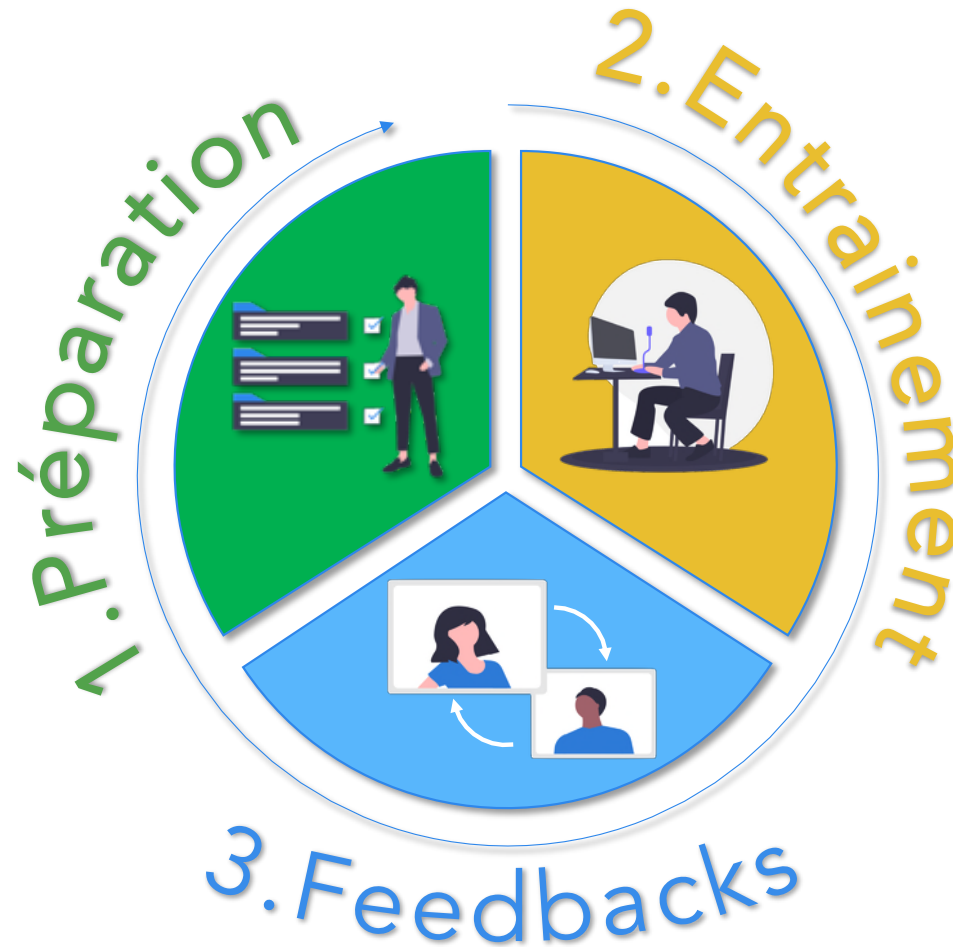
- **Manque de process** de validation des présentations
- **Budgets** d'accompagnement très ciblés (séminaires, coaching top managers)
- Manque de disponibilité des **managers** pour donner du **feedback** à leurs équipes

Collaborateurs

- **Croyance** que préparation = temps perdu
- **Peur de se confronter** lors de répétitions
- **Pas de méthode** ou **méthodes inadaptées** pour se préparer
- **Pas de feedback / conseils**

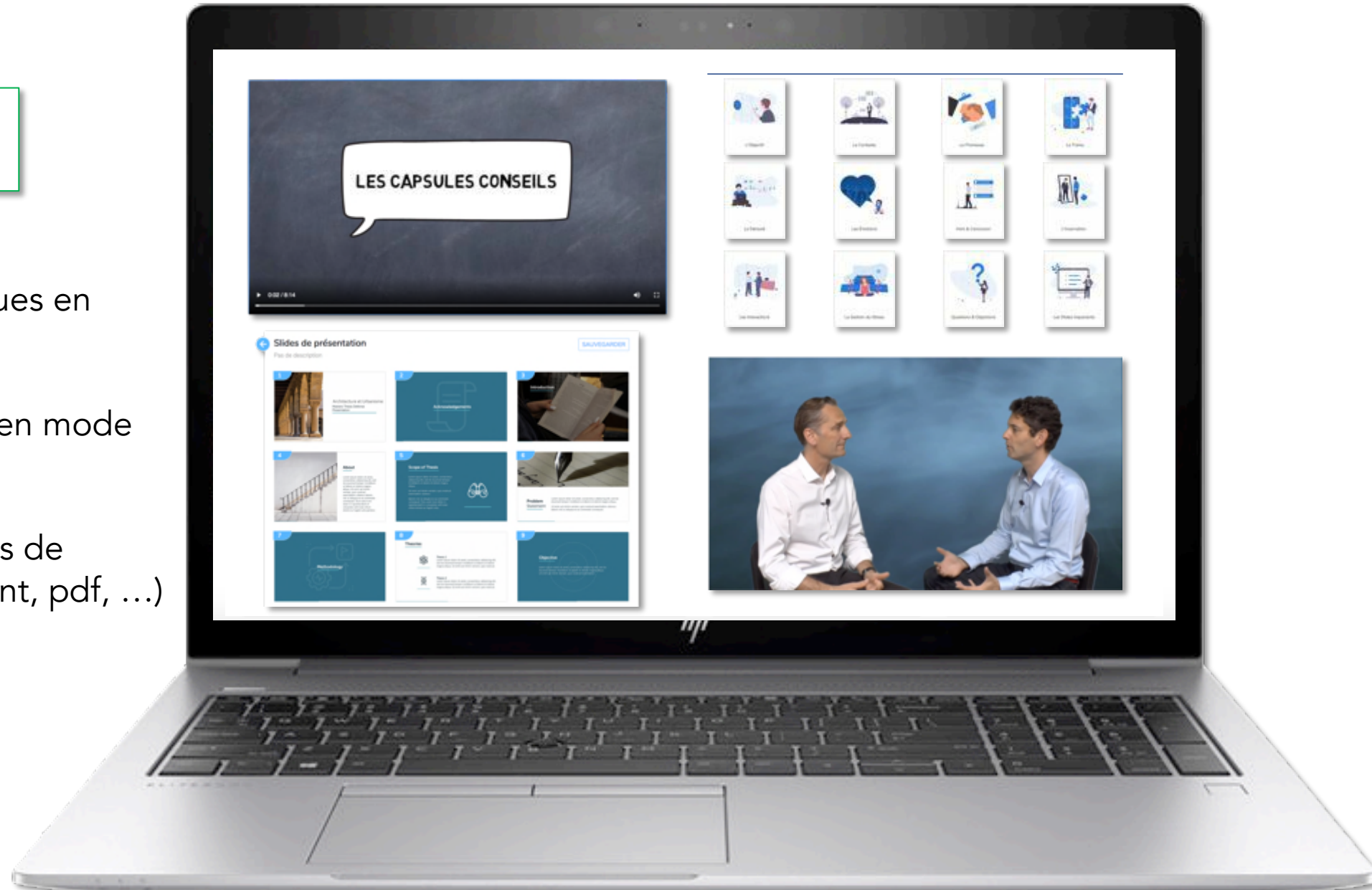
Pitch Up est l'outil de e-training
pour maîtriser chaque prise de parole,
même à distance

Comment ? En réunissant les 3 leviers de la performance



1. Préparation

- Ressources pédagogiques en vidéo
- Notes de présentation en mode « Prompteur »
- Importation de supports de présentation (powerpoint, pdf, ...)



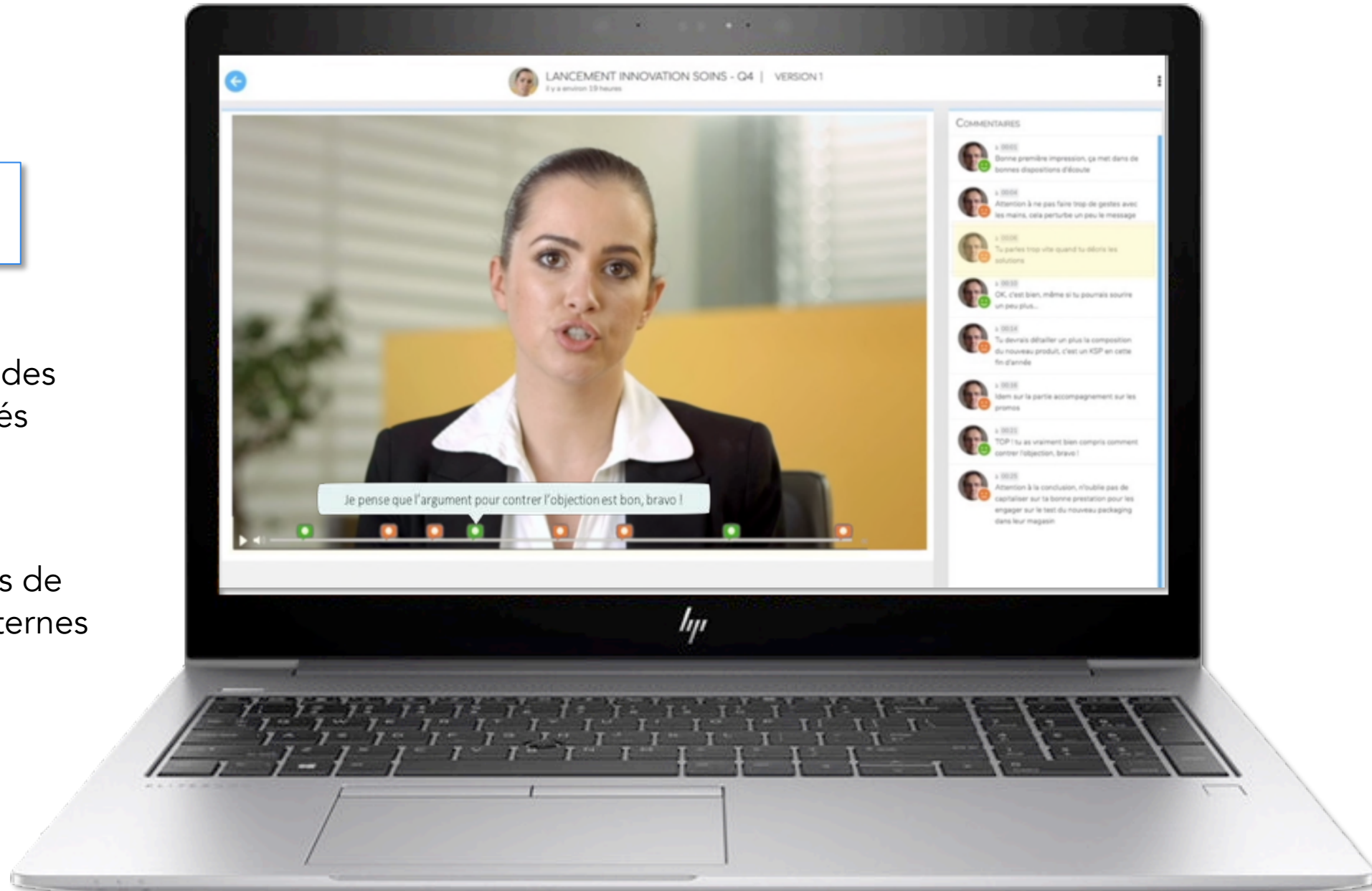
2. Entrainement

- Enregistrements vidéo (avec ou sans slides)
- Auditoires virtuels
- Possibilité d'utiliser le smartphone comme télécommande pour les enregistrements



3. Feedback

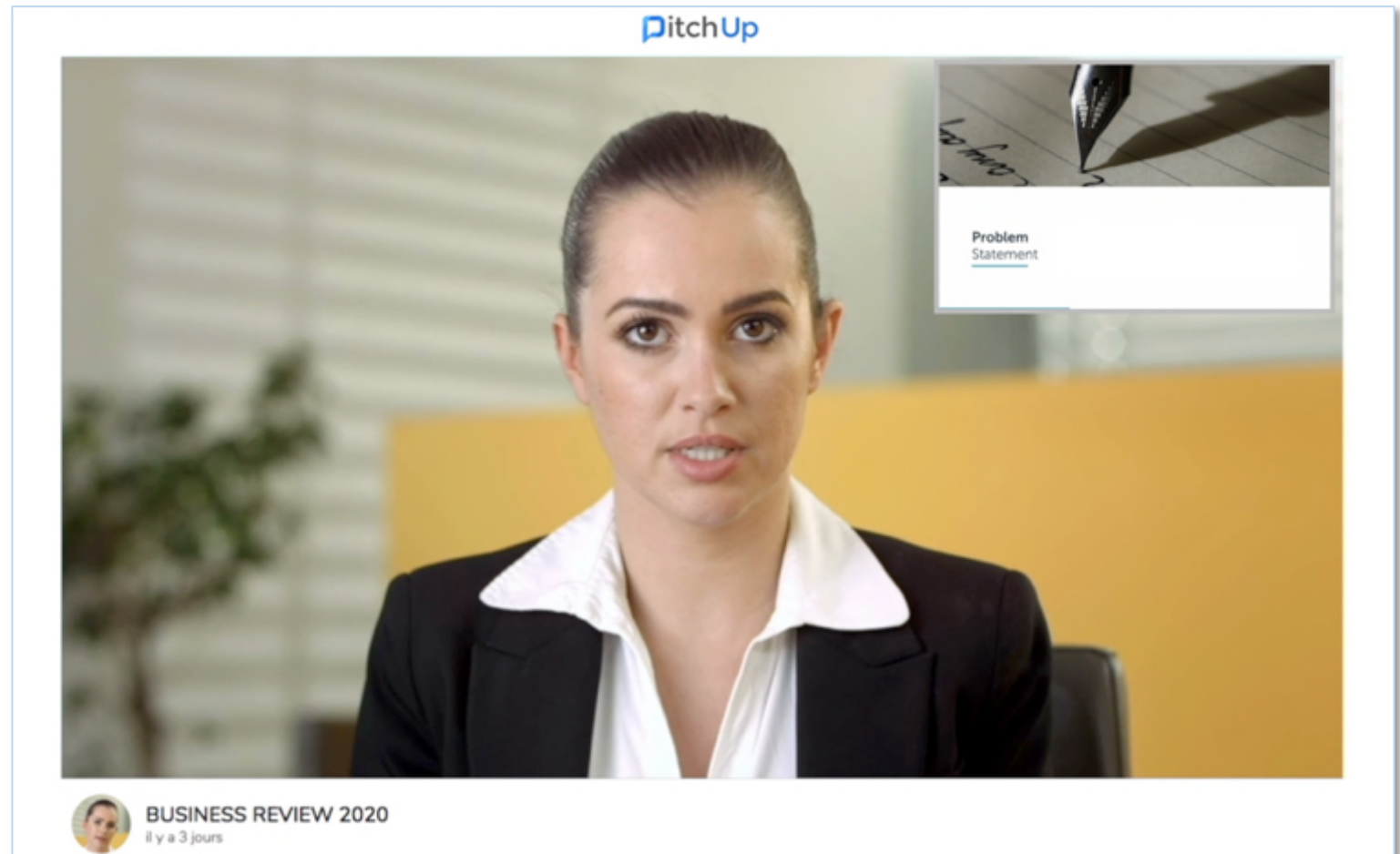
- « Feedback line » pour des retours précis et détaillés
- Auto-feedbacks
- Possibilité de feedbacks de managers, d'experts internes ou externes



Et en plus

Création & Partage

- Création et partage des vidéos facile et rapide
- Incrustation des slides, synchronisés automatiquement pendant l'enregistrement
- Les destinataires des vidéos partagées peuvent choisir librement la mise en page (présentateur et/ou slides)



PitchUp est opérationnel en 48 heures



Déploiement **Saas** rapide et scalable



Intégrable dans un SI existant et/ou sur des serveurs dédiés (RGPD – Sécurité – Performances)



Moins de 15mn pour savoir utiliser Pitch Up

Les 2 usages majeurs de Pitch Up
















1) Outil de formation *(montée en compétence)*

- ✓ Pitch Up est intégré dans le déroulement des formations
- ✓ Pendant et après la formation, le collaborateur a accès aux ressources pédagogiques des formateurs et à leurs feedbacks

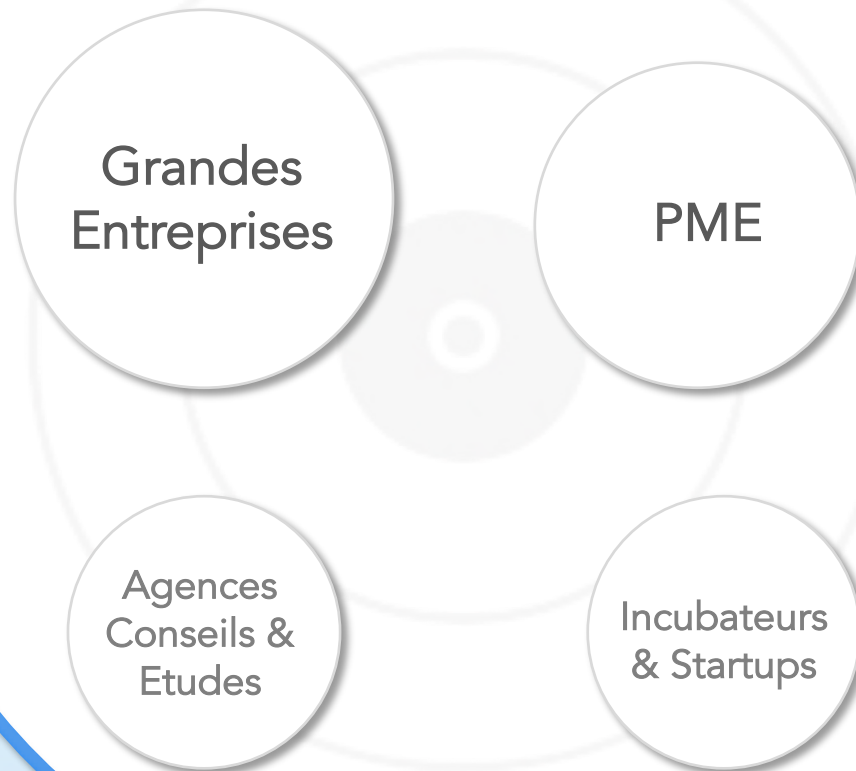
2) Outil opérationnel *(performances)*

- ✓ Pour chaque échéance, le collaborateur s'entraîne, s'autoévalue et vérifie qu'il est prêt
- ✓ Il obtient occasionnellement du feedback de managers, de référents internes ou de référents externes

CONCURRENTS ET PARTENAIRES

		Plateformes d'entrainement	Solutions supports de présentation	Solutions Entretiens en vidéo	Organismes de Formation
		    	  	  	   (...)
Entraînement	×	×	×		×
Feedbacks	×	×		×	×
Outil de formation	×	×			×
Outil opérationnel performance	×		×	×	
Utilisation récurrente	×		×		×

1. Entreprises



Pour qui ?

- . Equipes opérationnelles
- . Top et middle management
- . Equipes commerciales, marketing, communication,...

Comment ?

1. Mode autonome

Exemples :

- *Entreprise A : les middle managers utilisent Pitch Up pour vérifier qu'ils sont prêts avant chaque échéance*
- *Entreprise B : les top managers ont un compte Pitch Up et en cas de besoin spécifique, demandent un feedback à un référent externe*
- *Entreprise C : chaque commercial a un compte Pitch Up. Leurs managers leur demandent d'envoyer des vidéos de leurs présentations client et leur donnent un feedback. En moins d'une semaine, ils sont tous prêts pour aller voir les clients.*

2. Au sein de cursus de formation soft skills

Exemple :

- *Entreprise D : demande à ses formateurs externes d'intégrer Pitch Up dans le programme de formation pour en renforcer l'impact et rajouter un suivi post formation*

2. Professionnels de la Formation



Pour qui ?

Formateurs & métiers de l'accompagnement

Comment ?

1. Intégré à l'offre de formation :

Exemple : l'organisme de formation Z valorise sa prestation de formation pour l'entreprise D en intégrant Pitch Up pour les participants. Ils profitent de l'outil pendant ou après la formation (accès à des ressources pédagogiques, feedbacks personnalisés).

- Pitch Up simplifie l'accompagnement à distance de leurs clients.
- Chiffre d'affaires additionnel : Pitch Up valorise leurs prestations et leur donne des opportunités de prestation additionnelles (feedbacks individuels sur présentations à enjeu après la formations)

2. Revendeurs partenaires

Exemples :

- *l'organisme de formation revend la licence Pitch Up à l'entreprise M.*
- *l'entreprise F reste abonnée à Pitch Up après une formation avec l'organisme H.*

1. Logiciel



✓ licence

Sans engagement



✓ XX € / mois /utilisateur

Dégressivité
(volume / engagement)

2. Services

- ✓ Conception ad-hoc et animation formation soft skills
- ✓ Feedbacks individuels
- ✓ Configurations spéciales SI
- ✓ Création des capsules de ressources pédagogiques



✓ Ventes directes

Entreprises



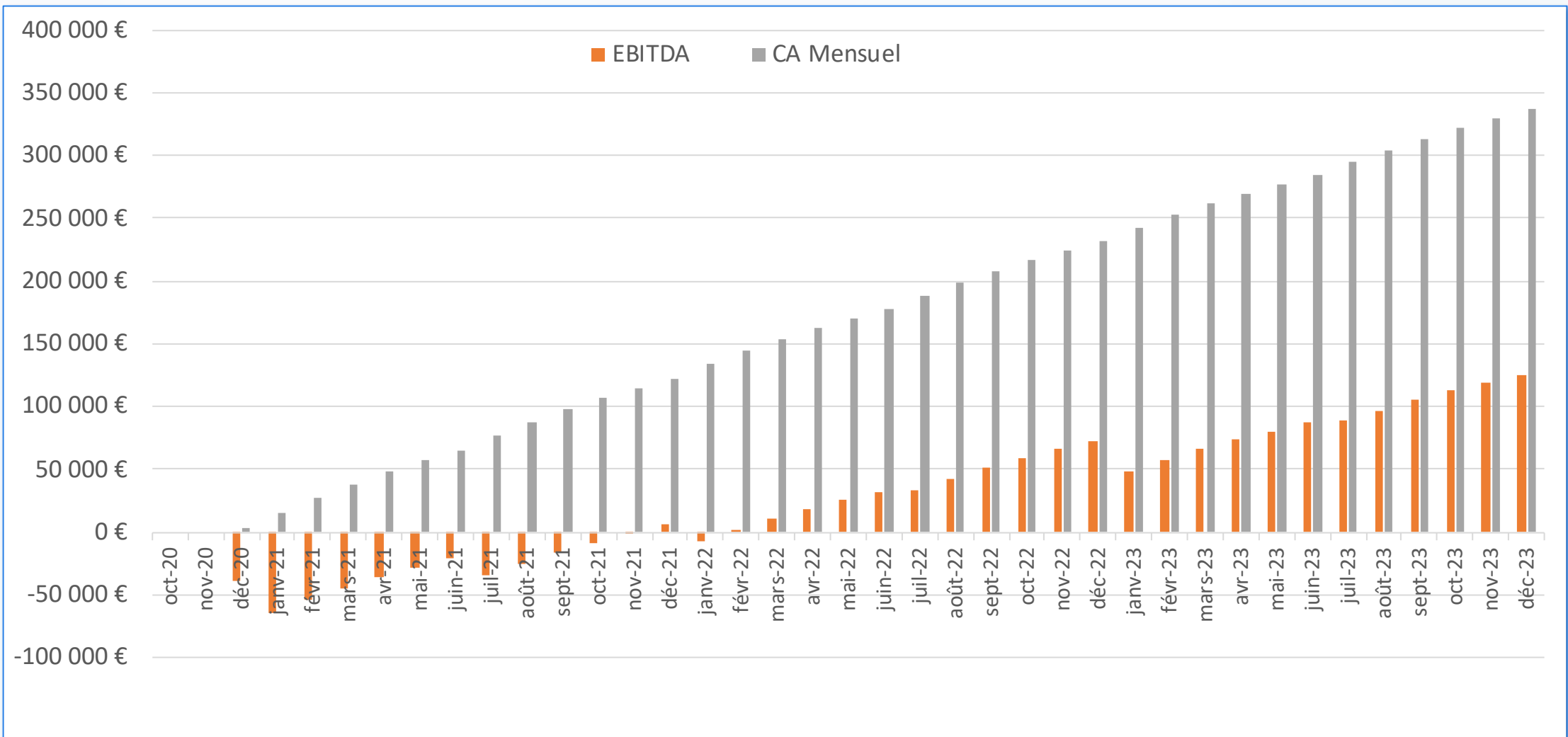
✓ Ventes indirectes
Organismes de formation

RÉFÉRENCES CLIENTS



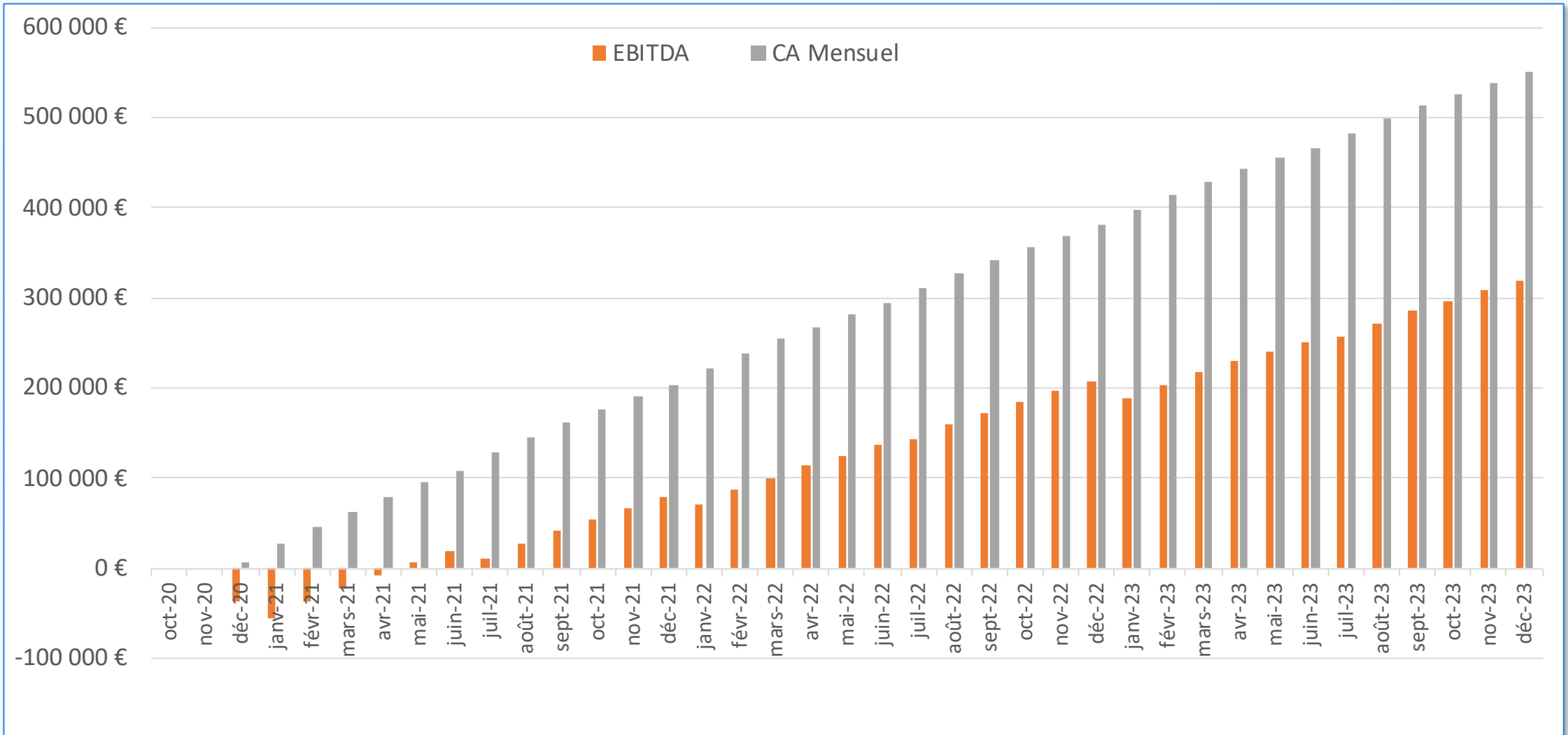
Hypothèse Basse

Breakeven : Février 2022



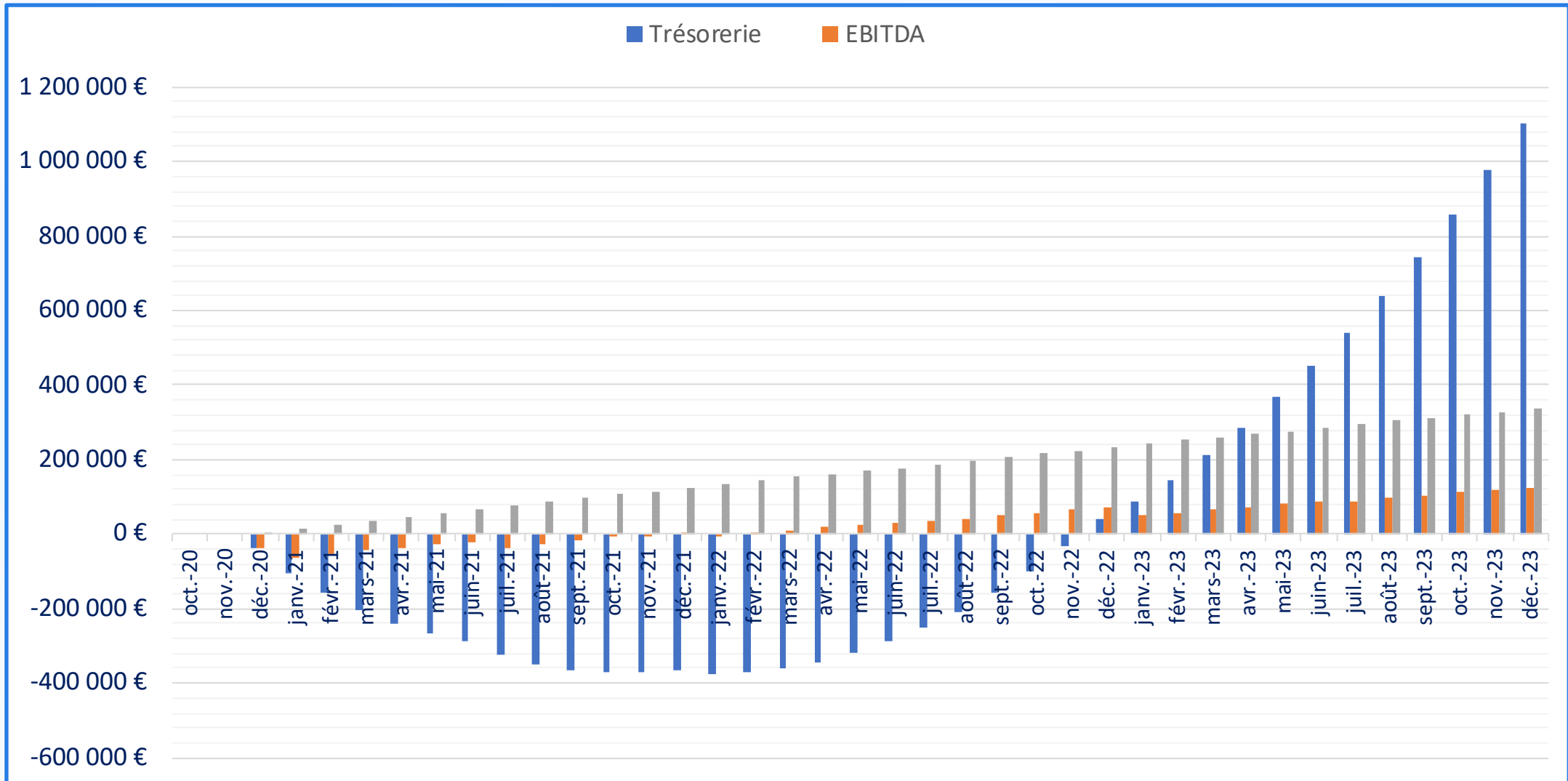
Hypothèse Haute

Breakeven : Mai 2021



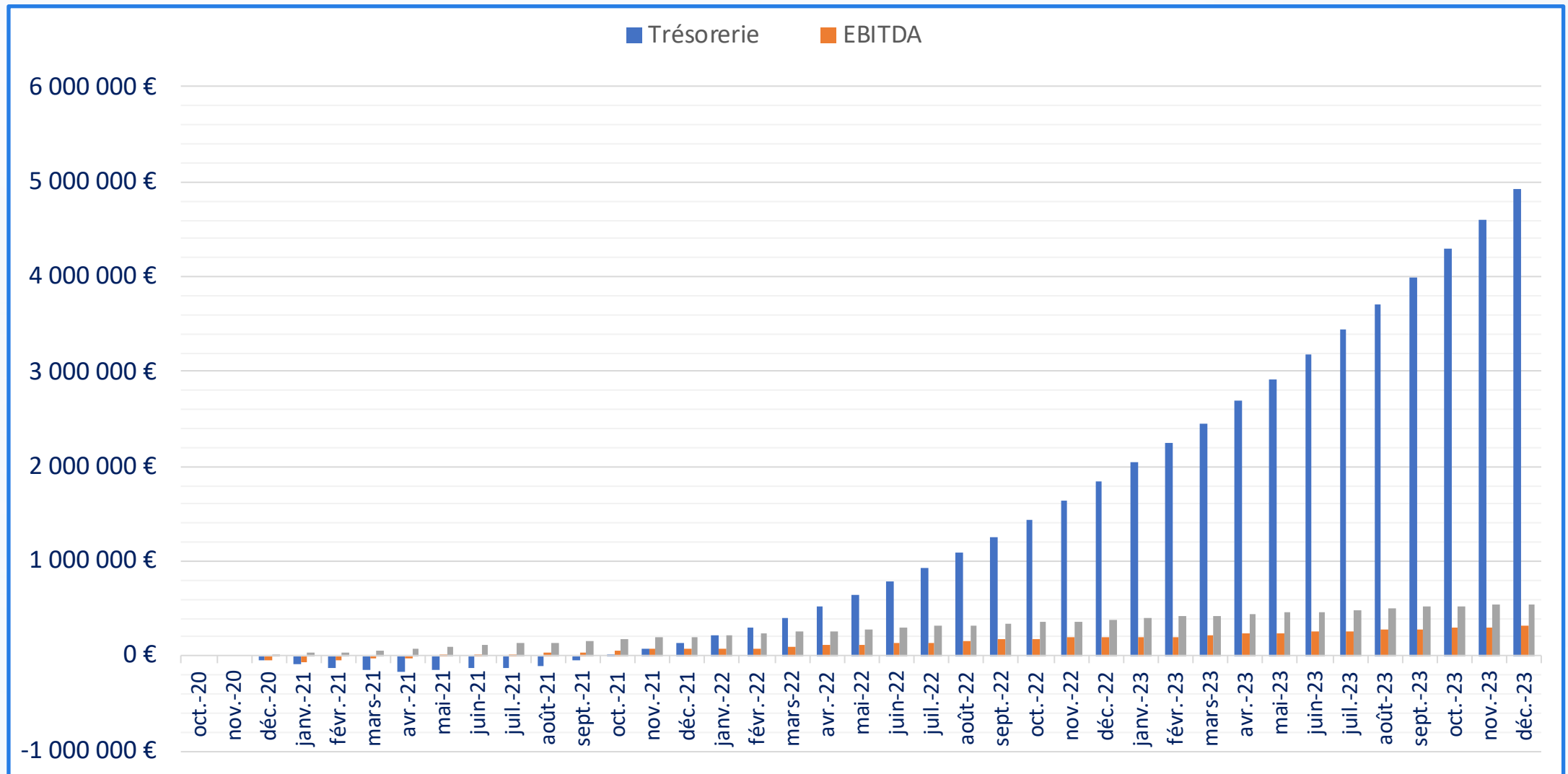
BESOINS EN FINANCEMENT

Pour l'hypothèse basse : 375k €



BESOINS EN FINANCEMENT

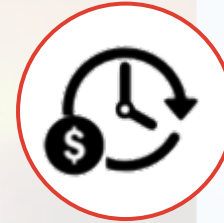
Pour l'hypothèse haute : 160k €



Hypothèse Basse

MRR

fin 2020 : 3 k€
fin 2021 : 123 k€
fin 2022 : 224 k€
fin 2023 : 336 k€

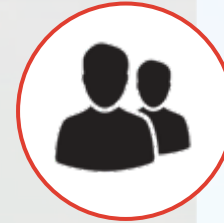
21 600 € **Valeur Vie Client****ARPU** (mensuel) 1 800 €6 000 € **Coût d'Acquisition Client****Taux d'Attrition** (mensuel) 8 %

190 **Clients** fin 2023
4 260 **Utilisateurs** fin 2023

Hypothèse Haute

MRR

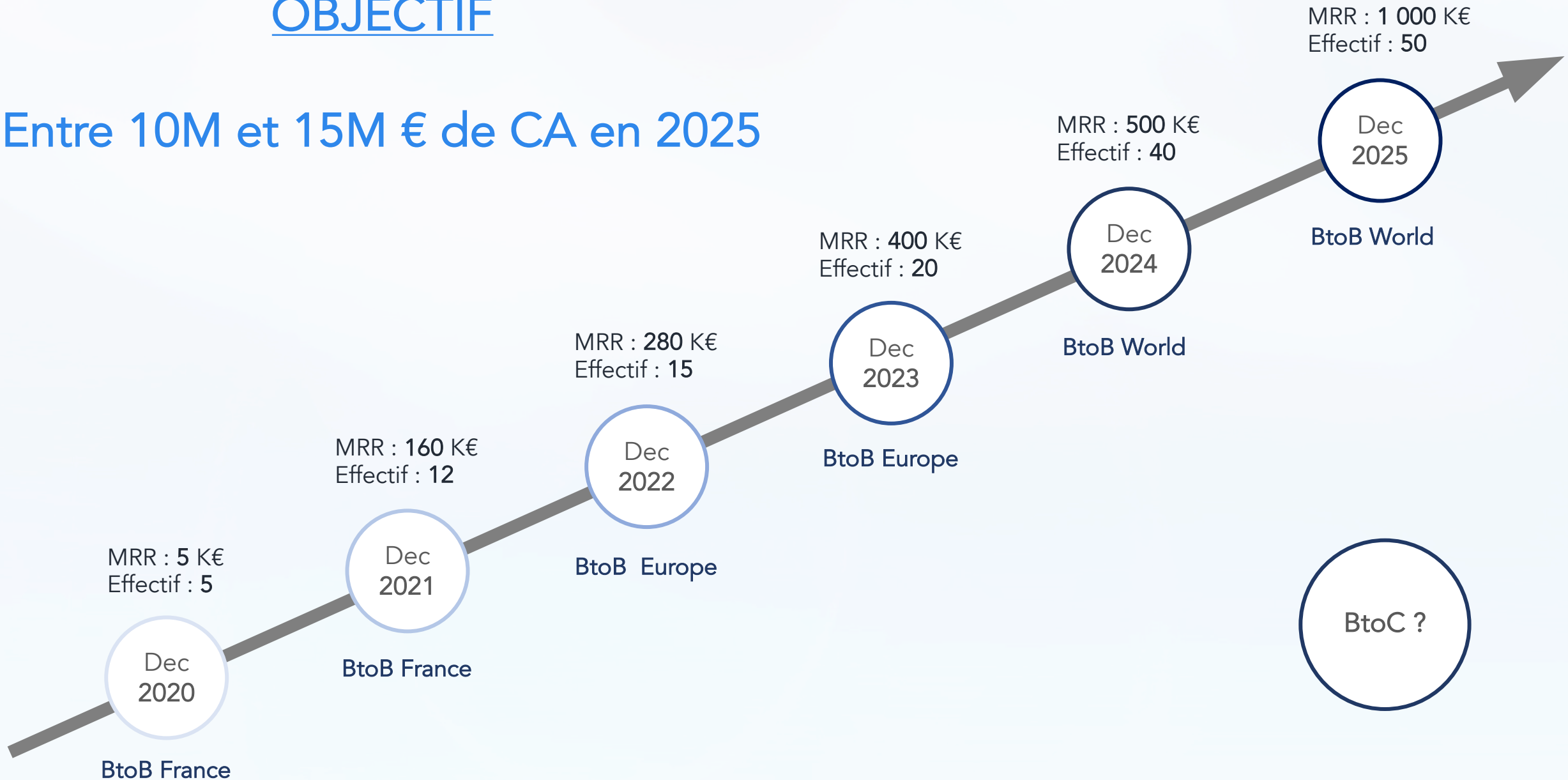
fin 2020 : 6 k€
fin 2021 : 203 k€
fin 2022 : 369 k€
fin 2023 : 551 k€

24 000 € **Valeur Vie Client****ARPU** (mensuel) 2 000 €4 000 € **Coût d'Acquisition Client****Taux d'Attrition** (mensuel) 8 %

290 **Clients** fin 2023
7 030 **Utilisateurs** fin 2023

OBJECTIF

Entre 10M et 15M € de CA en 2025



4 fondateurs aux expertises complémentaires

Ludovic Savary

« Boosteur » d'impact personnel. Expert en pitches et présentations. Formateur et coach. 15 ans en grandes entreprises. Mentor Orange

Julien Gein

15 ans d'expérience en programmation (médical, musique, jeu vidéo, mobile)
Co-fondateur de Cactus Mobile (*)



Alexis Godard

Ubisoft : 15 ans de direction d'équipes de développement internes et externes
Co-fondateur de Cactus Mobile (*)

Benjamin Ratier

12 ans d'expérience en programmation (aéronautique, supervision, jeu vidéo, mobile)
Co-fondateur de Cactus Mobile (*)

(*) Studio de développement web et mobile (Loréal, Sanofi, Vinci, ...)

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

