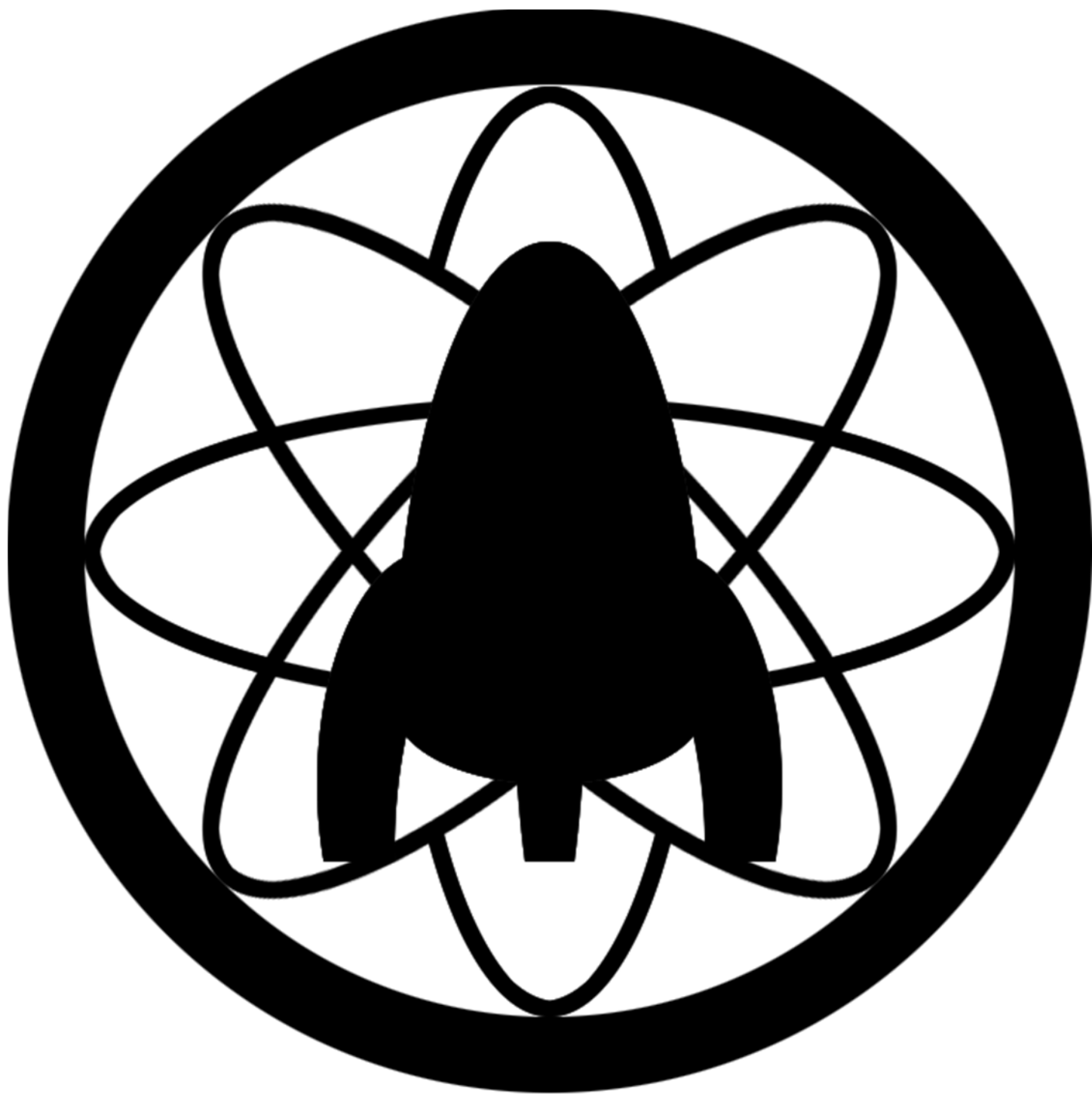
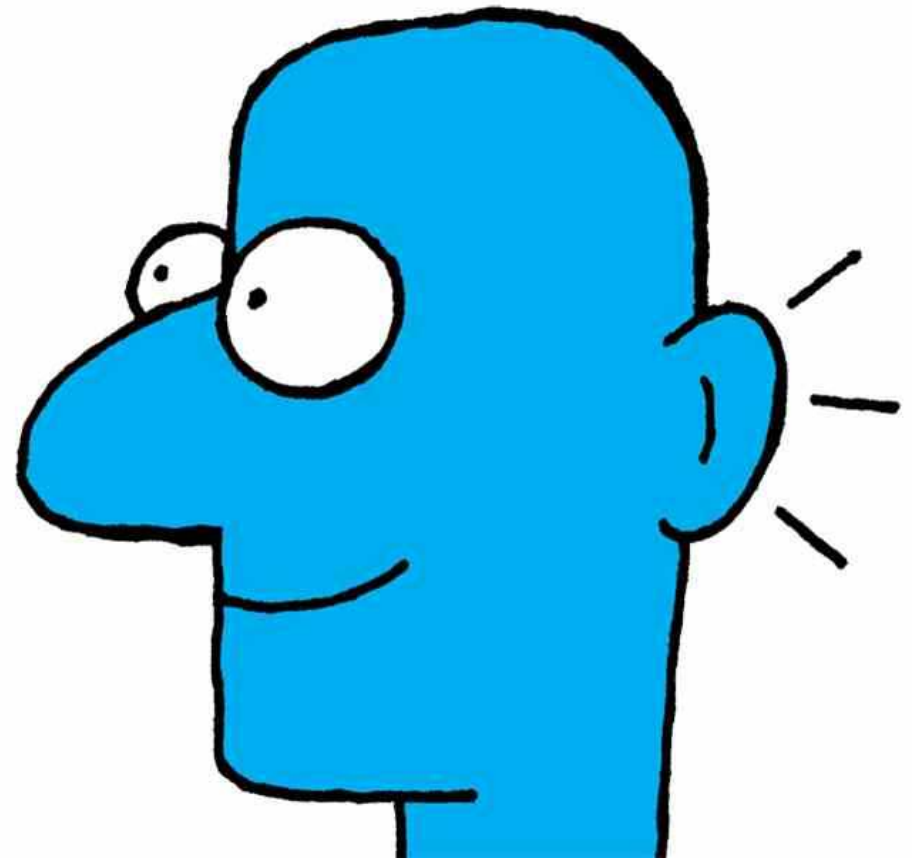
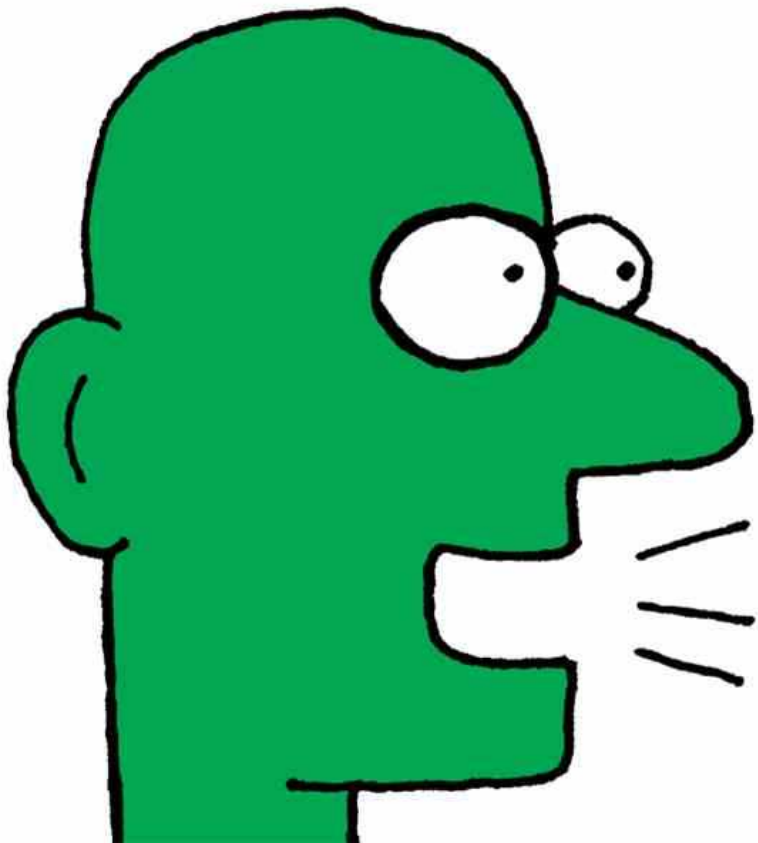




COMMENT ATTIRER L'ATTENTION DE SON AUDITOIRE ?



ET LE CONVAINCRE



**DONNEZ
DU**



PITCH

A VOTRE

3 étapes pour aller du problème à la solution





**A QUEL
PROBLEME
REPOND
NOTRE IDEE ?**

Généralement, la solution (l'idée) est assez bien envisagée.

Mais, il est primordial de bien définir le problème initial.

Ainsi, l'auditoire peut comprendre le point de départ.

Ou, mieux encore, y avoir été confronté lui-même.

**BREF,
FORMULEZ
CLAIREMENT LE
PROBLEME
D'USAGE**



**QUELLE
SOLUTION
APPORTONS
NOUS ?**

**Là, vous décrivez de façon générale
votre idée, solution au problème.**

**L'idée doit être claire et
compréhensible par tous.**

**N'entrez pas dans les détails
techniques**

**Montrez la solution en
fonctionnement**

**BREF,
VOUS AVEZ LA
SOLUTION ET
L'AUDITOIRE EST
IMPATIENT DE
CONNAÎTRE LES
DETAILS**



**COMMENT
FONCTIONNE
CETTE
SOLUTION ?**

Place aux techniciens !

L'auditoire est prêt à vous écouter.

**Il veut comprendre comment tout
cela fonctionne.**

**(c'est frustrant parce que tout le
temps que vous avez passé sur des
problèmes techniques est résumé ici)**

**BREF,
DETAILLEZ LA
TECHNIQUE**



**A VOUS
DE
JOUER !**

