

B4 - Expression Ecrite

B-FRE-400

Diaporama

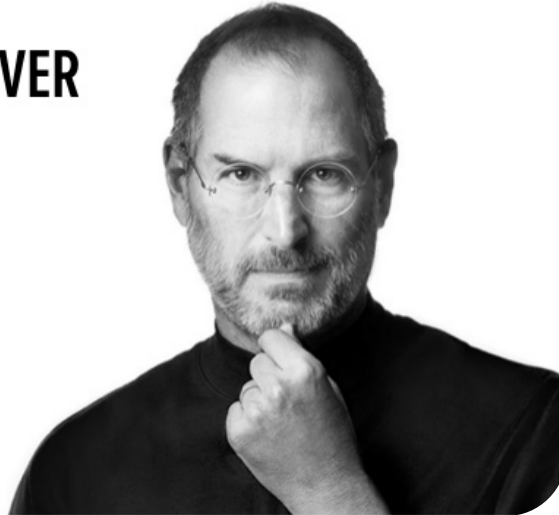
million dollar baby



Diaporama

binary name: B4-diapo.pdf
delivery method: GitHub

STEVE JOBS **NEVER**
USED BULLET
POINTS.



Vous avez développé un produit ou un service informatique innovant.
Vous avez besoin de capitaux pour poursuivre le développement de ce programme ou le commercialiser.
Vous avez désormais de convaincre avec des arguments ciblés un groupe d'investisseurs de vous apporter 1 million de dollars soit pour finaliser le développement du produit, soit pour le commercialiser, soit pour étendre la commercialisation du produit à un autre pays.

Réalisez un **diaporama** destiné à convaincre des investisseurs de vous apporter 1 million de dollars.
Il doit être calibré pour une présentation de 8 minutes censée avoir lieu lors d'un « forum innovation » à Paris.



Votre diaporama doit être adapté au public des investisseurs et à votre objectif.

Vous êtes expert informatique, mais vos investisseurs ne le sont pas.
Les investisseurs ne sont ni clients ni utilisateurs de votre produit, ils sont financeurs.
Quelle logique adopter ?

Avant de vous lancer dans une pure explication technique qui a peu de chance de les concerner, posez-vous des questions.

Par exemple : de quelles informations un investisseur a-t-il besoin ? Pourquoi aurait-il envie de consacrer de l'argent à votre programme ou votre affaire ? Et s'il existe déjà d'autres logiciels dans le même domaine, pourquoi financer le vôtre ?

Vous trouverez ainsi plus facilement l'axe majeur sur lequel baser votre présentation argumentée.



Ensuite, l'enchaînement logique de votre présentation et les informations que vous allez choisir de donner couleront de source.



Ce projet est un projet écrit ; seul votre diaporama est évalué (pas de soutenance orale).