

Ist Ihr Auftritt bereit zum Durchstarten?

Vision

	Ja	Nein	Weiss nicht
Zeigt Ihre Vision das (mittelfristig erreichbare) Potenzial Ihres Marktes in drei Sätzen auf?			
Zeigt Ihre Vision auf, dass Ihre Marktstrategie, Prozesse oder Technologien skalierbar sind?			
Haben Sie Ihre Vision bereits mit einem Sparringpartner besprochen?			

Branding

	Ja	Nein	Weiss nicht
Haben Sie aus Kostensicht entschieden, nichts für Branding auszugeben?			
Haben Sie mindestens drei Kernwerte für Ihre Marke definiert?			
Tritt Ihre Marke alleinstellend auf?			
Haben Sie Ihren Auftritt nicht nur mit künstlicher Intelligenz, sondern auch mit menschlicher Kommunikationserfahrung erstellt?			
Verfügen Sie über Richtlinien für Ihren visuellen Auftritt?			
Verfügen Sie über einen Leitfaden für Ihren sprachlichen Auftritt?			

Kommunikation

	Ja	Nein	Weiss nicht
Verfügen Sie über eine Liste mit Fragen, die Ihnen kritische Investoren und Kunden zu Ihrer Kommunikation stellen könnten?			
Haben Sie die Eckpunkte Ihrer Kommunikation wie Zielgruppen, Ziele und strategische Zielmittel schriftlich festgehalten?			

Verfügen Sie über einen schriftlich festgehaltenen Massnahmenmix?			
Sind die Kernbotschaften Ihrer Kommunikation klar strukturiert, z. B. nach Kommunikationskanälen geordnet?			
Verfügen Sie über einen Webauftritt, der die Kernwerte und Ihre Kernkompetenz zum Ausdruck bringt?			
Bedienen Sie Social Media als Kommunikationskanäle?			
Ist Storytelling in Ihrer Kommunikation ein Thema?			

Pitch-Deck

	Ja	Nein	Weiss nicht
Haben Sie bereits ein Pitch-Deck erstellt?			
Sprechen Sie auf den ersten zwei Folien über Ihr Markenversprechen?			
Ist Ihr Pitch-Deck sauber und einheitlich gestaltet?			
Enthält jede Folie nur eine klare Kernaussage?			
Haben Sie eine Team-Präsentation, z.B. als Teil Ihres Pitch-Decks?			
Zeigt Ihre Team-Präsentation auf, warum Sie mit diesen Leuten das Problem Ihrer Kunden lösen können?			