

DEEL 8

PITCH YOUR USE CASE



Pitch Your Use Case

- **Manual way**
- The AI Way





Our  **help(s)**  **who**

products and services *customer segment*

want to  **by**  **and**



jobs to be done *your own verb (e.g., reducing, avoiding)*



 **▪** **unlike**  **)**



your own verb (e.g., increasing, enabling) *competing value proposition*

Tip
Add at the beginning
or end of sentence:

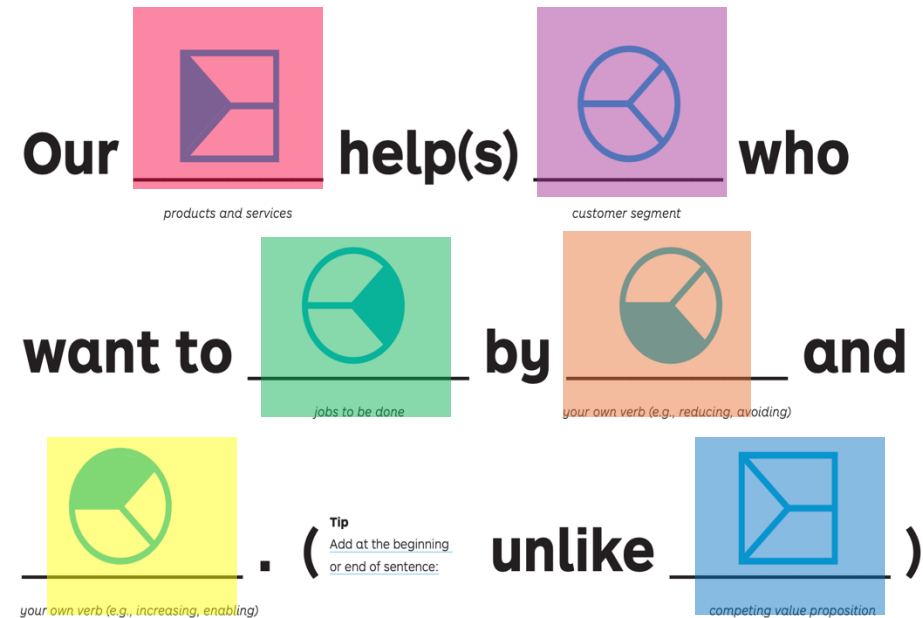


Our  help(s)  who
products and services customer segment

want to  by  and
jobs to be done your own verb (e.g., reducing, avoiding)



 . (Tip
Add at the beginning
or end of sentence: unlike )
your own verb (e.g., increasing, enabling) competing value proposition



"De CarrièreNavigator stelt onze recruiters in staat om kandidaten efficiënt te koppelen aan passende vacatures bij onze klanten, door het identificeren van toekomstgerichte opleidingspaden die aansluiten bij hun carrièrepotentieel."





"De **CarrièreNavigator** stelt onze **recruiters** in staat om kandidaten efficiënt te koppelen aan passende vacatures bij onze klanten, door het identificeren van toekomstgerichte opleidingspaden die aansluiten bij hun carrièrepotentieel."

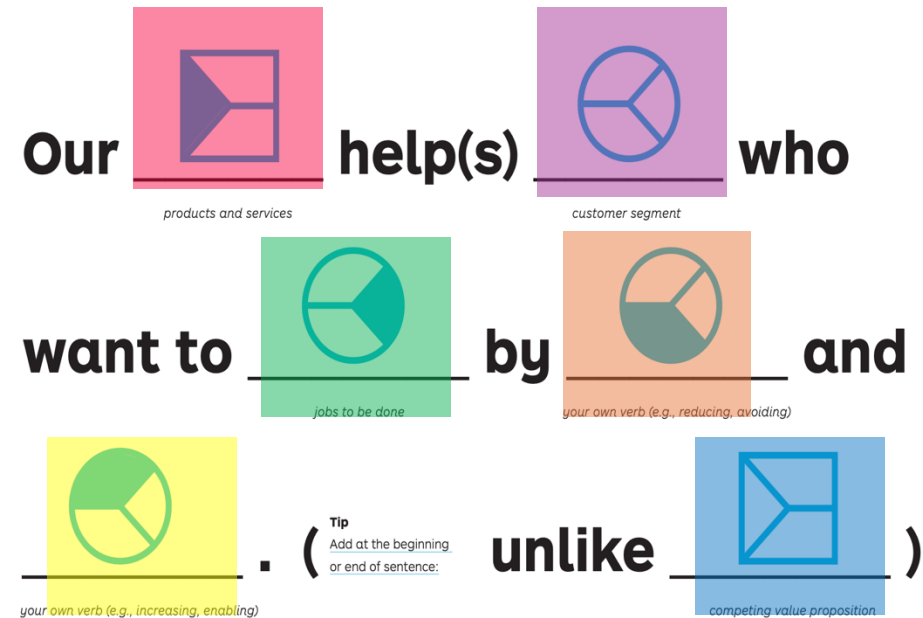


Our  help(s)  who
products and services customer segment

want to  by  and
jobs to be done your own verb (e.g., reducing, avoiding)

 . (Tip
Add at the beginning
or end of sentence: unlike )
your own verb (e.g., increasing, enabling) competing value proposition

"InsightX helpt de R&D engineer om de verbanden tussen de producteigenschappen en procesparameters beter te voorspellen. Hierdoor kunnen ze hun kwaliteit verhogen, kosten besparen en een snellere time to market realiseren."



"InsightX helpt de R&D engineer om de verbanden tussen de producteigenschappen en procesparameters beter te voorspellen. Hierdoor kunnen ze hun kwaliteit verhogen, kosten besparen en een snellere time to market realiseren."



DEFINING: PITCH “1 USE CASE PER TAFEL”

Our  **help(s)**  **who**

products and services *customer segment*

want to  **by**  **and**

jobs to be done *your own verb (e.g., reducing, avoiding)*

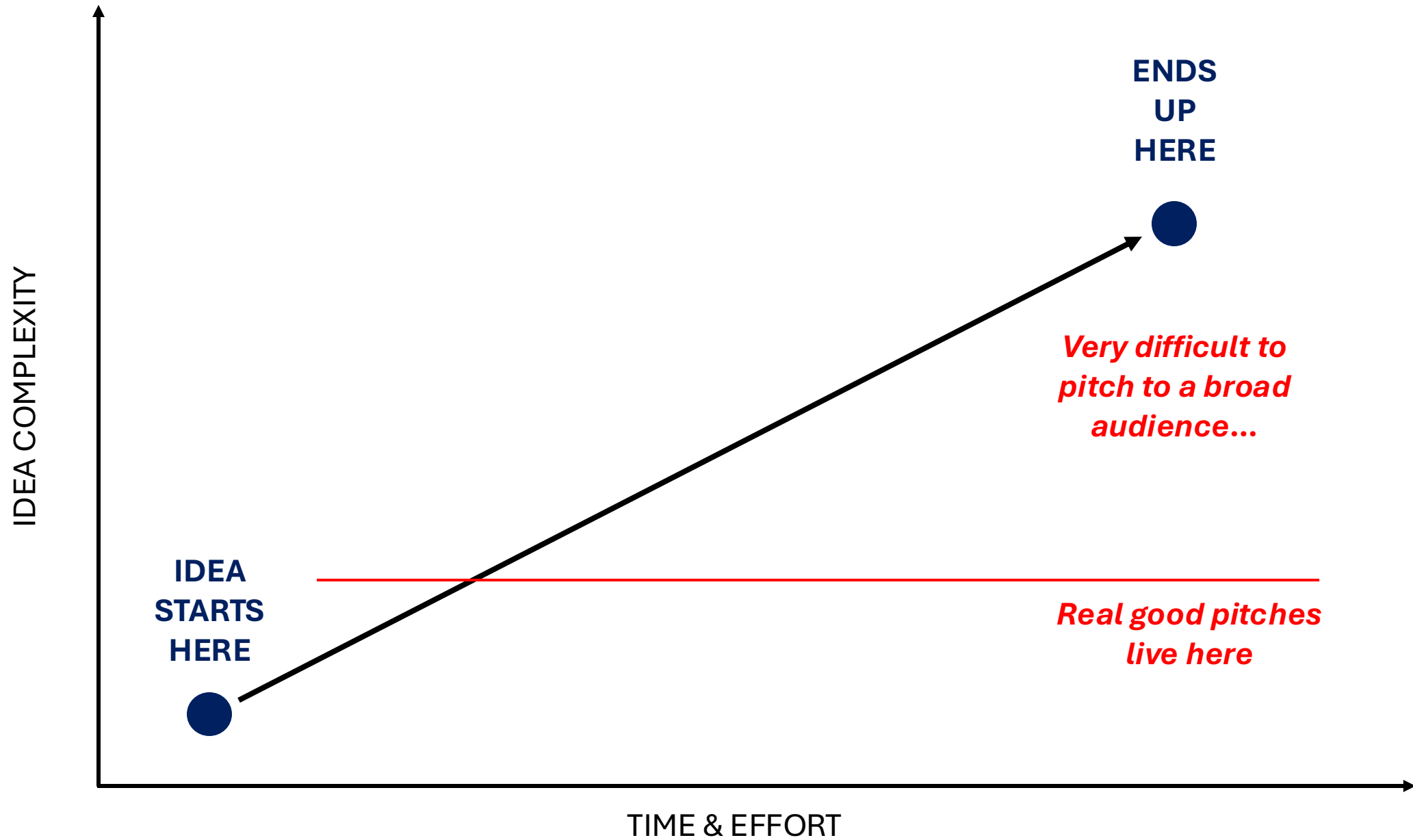
 **·** **(** **Tip**
Add at the beginning
or end of sentence:
unlike  **)**

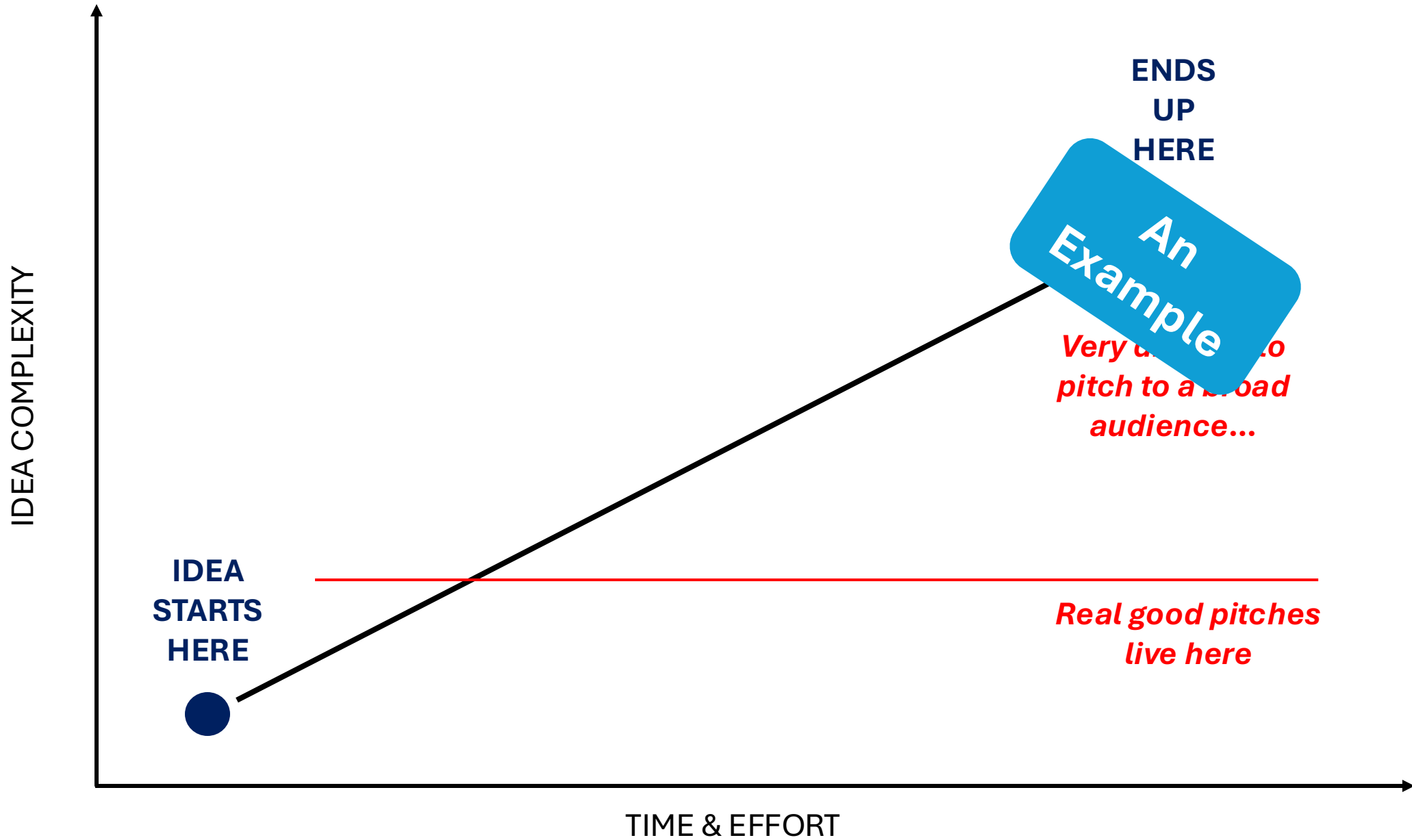
your own verb (e.g., increasing, enabling) *competing value proposition*



Pitch Your Use Case

- Manual way
- **The AI Way**







Ons AI-model spoort frauduleuze faillissementen op via sociale netwerkanalyse. Het onthult verborgen connecties, terugkerende actoren en verdachte structuren tussen personen en bedrijven. Zo maakt het vroege, verklaarbare en netwerkgerichte fraude-opsporing mogelijk—veel effectiever dan traditionele, casusgerichte controles.



Doing better with AI

1. Make a story
2. Get feedback
3. Deliver



Doing better with AI

- 1. Make a story**
2. Get feedback
3. Deliver



#HOOK

#MEAT

#PAYOFF



Hook

A way to give your audience a sense of what's coming and get them leaning forward in their seats.

Meat

The organization of your content, presented in digestible chunks so that it's just enough for your audience, they know where they are, and can follow along.

Payoff

A call to action that invites the audience to participate, and connects back to the *Hook*.

1 - PROMPTING



Objective: Schrijf een 30-seconden pitch die mijn grootmoeder makkelijk kan begrijpen.

Informatie over het onderwerp:

Current Pitch: [The pitch]

Belief Before:

Belief After:

Problem:

Promise:

Proof:

Payoff:

1 - PROMPTING



Objective: Schrijf een 30-seconden pitch die mijn grootmoeder makkelijk kan begrijpen.

Informatie over het onderwerp:

- **Current Pitch:** Ons AI-model spoort frauduleuze faillissementen op via sociale netwerkanalyse. Het onthult verborgen connecties, terugkerende actoren en verdachte structuren tussen personen en bedrijven. Zo maakt het vroege, verklaarbare en netwerkgerichte fraude-opsporing mogelijk—veel effectiever dan traditionele, casusgerichte controles.
- **Belief Before:** Er worden slechts weinig frauduleuze faillissementen opgespoord, teveel fraudeurs ontspringen de dans.
- **Belief After:** Veel frauduleuze faillissementen kunnen opgespoord worden.
- **Problem:** Het opsporen van frauduleuze faillissementen kost heel veel tijd en is enorm arbeidsintensief.
- **Promise:** Met een druk op de knop kunnen frauduleuze faillissementen gevonden worden
- **Proof:** AI model dat gebruikt maakt van social network analytics om gekende frauduleuze faillissementen linkt aan andere bedrijven die potentieel ook fraude plegen.
- **Payoff:** Deel uw data met ons model en fraude zal snel opgespoord worden



Wist je dat sommige mensen telkens opnieuw een bedrijf failliet laten gaan om er zelf beter van te worden? Dat is fraude, en het is moeilijk op te sporen. Ons slimme computerprogramma kijkt naar wie met wie verbonden is—zoals een spinnenweb van mensen en bedrijven. Zo ontdekt het verdachte verbanden die normaal verborgen blijven. Wat vroeger maanden werk kostte, kan nu met één druk op de knop. Deel je gegevens met ons, en we helpen fraude veel sneller en makkelijker op te sporen.



2 - PROMPTING



Objective: Schrijf deze pitch in verschillende formaten geïnspireerd door succesvolle 30-second pitches.

Pitch: <pitch>

Output: Geef 3 top pitches samen met een rationale voor elke sectie



📌 Pitch 1 – Het 'Probleem-Oplossing-Bewijs-Belofte'-format (klassieke startup-stijl)

Pitch:

Elke dag ontspringen fraudeurs de dans door telkens weer nieuwe bedrijven failliet te laten gaan. Het

opsporen ervan is enorm moeilijk en kost veel geld.

Wij hebben een AI-model ontwikkeld dat slinkt door een sociaal netwerk. Zo ontdekken we patronen in

een sociaal netwerk. Zo ontdekken we patronen in

Ons systeem herkent al gelijkaardige fraudepatronen

gegevenspunten.

Met onze technologie kunt u verdachte failliete

Rationale:

- **Probleem:** Herkenbaar en urgent gemax
- **Oplossing:** Eenvoudig en technologisch
- **Bewijs:** Bewijs van werking zonder techn
- **Belofte:** Snelle, tastbare impact

🔍 Pitch 2 – Het 'Stel je voor...'-format (verhalend en beeldend)

Pitch:

Stel je voor dat iemand kee

het doorheeft.

Ons AI-systeem kijkt niet n

bedrijven en de lijntjes ertu

Zoals een slimme detectiv

Wat vroeger maanden speigeld mee. Da's niet eerlijk.

technologie jouw data te la Vroeger moesten mensen alles handmatig uitzoeken—heel veel papierwerk en gedoe.

Rationale:

- **Verbeelding:** Activeer

- **Technologie uitgeleg**

- **Contrast tussen vroe**

- **Call to action subtiel**

👤 Pitch 3 – Het 'Leg het uit aan je grootmoeder'-format (supersimpel en empathisch)

Pitch:

Sommige mensen starten telkens nieuwe bedrijven, laten ze opzettelijk failliet gaan, en verdienen daar

Maar ons slimme programma kijkt naar wie met wie samenwerkt, een beetje zoals een speurneus.

Zo vinden we sneller verdachte patronen.

Geef ons toegang tot de juiste gegevens, en we helpen om zulke oplichters sneller te vinden.

Rationale:

- Begrijpelijke taal zonder vakjargon
- Emotionele appel ("Da's niet eerlijk")
- Simpele metafoor ("speurneus")
- Concrete actie ("Geef ons toegang tot de juiste gegevens")

3 - PROMPTING



Objective: Kies de meest effectieve pitch

Pitches: <pitches>

Output: Kies de meest effectieve pitch uit deze lijst en leg uit waarom het de meest effectieve is



Pitch 2 – Het 'Stel je voor...'-format (verhalend en beeldend)

Waarom deze pitch het sterkst is:

✓ 1. Sterke opening (emotie & verbeelding):

"Stel je voor dat iemand keer op keer een bedrijf laat failliet gaan en daar rijk van wordt—zonder dat iemand het doorheeft."

Dit grijpt meteen de aandacht. Het maakt de situatie tastbaar én onrechtvaardig, wat emotie oproept. Dat is een krachtig begin voor een korte pitch.

✓ 2. Complexe technologie eenvoudig uitgelegd:

De vergelijking met een "slimme detective" en het kijken naar "lijntjes tussen mensen en bedrijven" is beeldend en begrijpelijk voor elk publiek — ook niet-technische luisteraars.

✓ 3. Duidelijk contrast tussen 'vroeger' en 'nu':

"Wat vroeger maanden speurwerk kostte, gebeurt nu in een paar seconden."

Dat maakt de waarde van je oplossing onmiddellijk helder. Het is een klassiek storytellingmechanisme: toon het verschil dat jouw product maakt.

✓ 4. Subtiele call to action zonder te 'pushen':

"Gewoon door onze technologie jouw data te laten analyseren."

Dit klinkt laagdrempelig en geruststellend, wat vertrouwen opwekt bij potentiële klanten of partners.



Doing better with AI

1. Make a story
2. Get feedback
3. Deliver

PROMPTING



Hier is onze pitch:

<pitch>

Deze pitch gaan we geven aan ons project management board (CEO, CIO, PMO) om funding te krijgen. **Geef drie redenen waarom deze pitch niet zou werken voor het management board en verbeter de pitch.**

PROMPTING



Hier is onze pitch:

<pitch>

Deze pitch gaan we geven aan ons project management board (CEO, CIO, PMO) om funding te krijgen. **Geef drie redenen waarom deze pitch niet zou werken voor het management board en verbeter de pitch.**



Drie mogelijke zwaktes voor dit publiek:

1. Te veel storytelling, te weinig zakelijkheid

- Het beeld van de “failliet-gaande fraudeur” is pakkend, maar het mist concrete context of aantoonbare business impact. Een CEO wil weten: *wat levert dit op voor ons bedrijf?*

2. Gebrek aan financiële of operationele meerwaarde

- PMO en CIO zullen denken: *hoeveel kost het, hoeveel bespaart het, hoe past het in onze bestaande processen?* Die logica ontb

Verbeterde pitch voor CEO, CIO, PMO:

3. Vage technologieclaim

- “AI-systeem dat netwerken analyseert
*we? Hoe betrouwbaar is het? Hoe inte
wat is het risico?*

Fraudeurs gebruiken netwerken van mensen en bedrijven om onder de radar te blijven. Onze AI laat die netwerken zien.

In plaats van te focussen op individuele faillissementen, analyseert onze technologie verbanden tussen bedrijven, bestuurders en patronen in historische data. Zo identificeren we fraude die anders pas veel te laat zichtbaar wordt.

Wat vroeger maanden onderzoek en tientallen manuren kostte, doet onze AI nu in seconden—met hogere nauwkeurigheid.

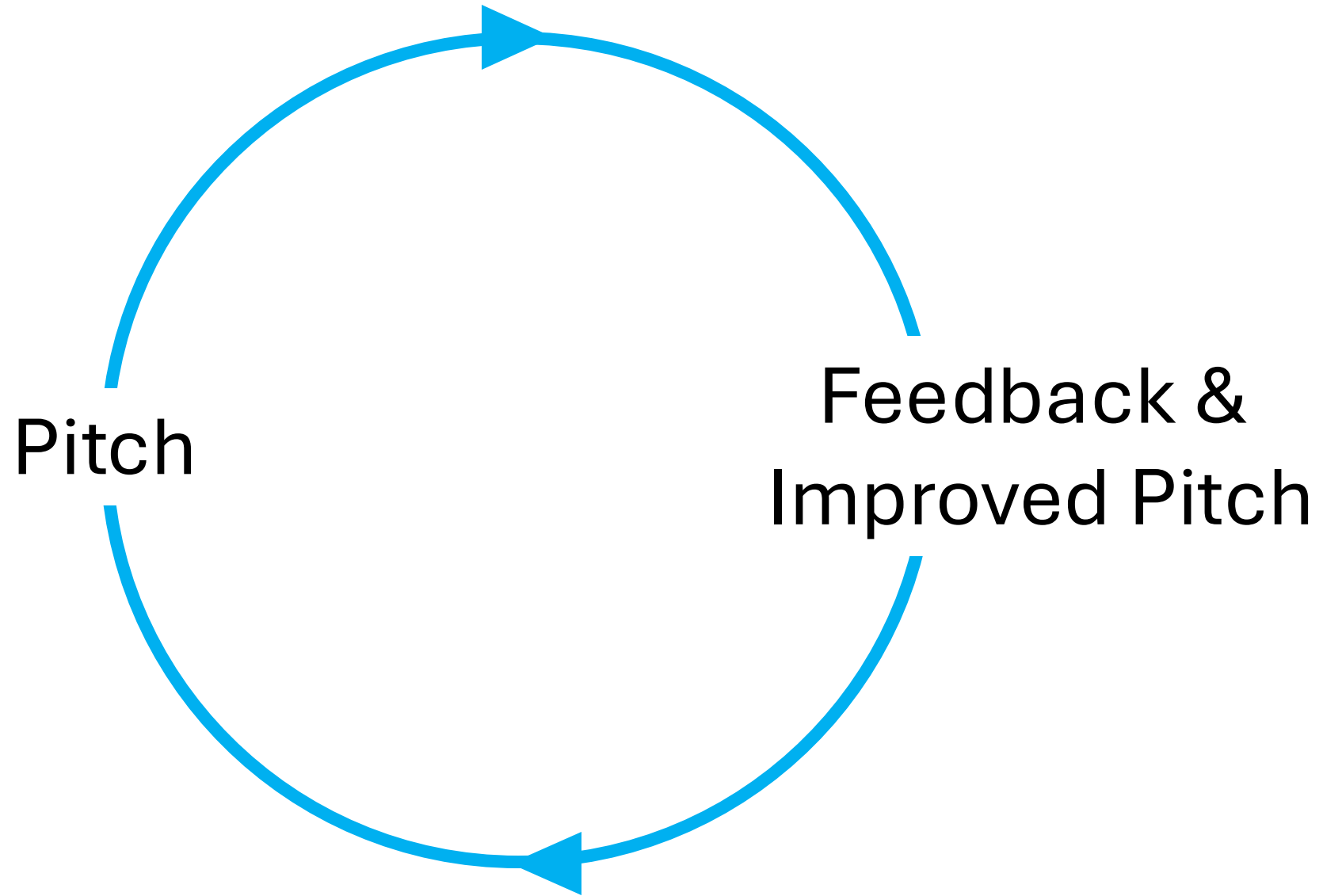
We vragen funding om deze technologie op onze eigen datasets toe te passen. Dat betekent:

- Sneller frauderisico's detecteren
- Minder financiële schade
- Sterkere reputatie richting toezichthouders en stakeholders

Dit is geen black box, maar een uitbreiding van jullie bestaande risicomanagement. En een slimme investering in voorspellende controle.



Keep improving...





Doing better with AI

1. Make a story
2. Get feedback
3. Deliver



Paste in

Add the notes, outline or content you'd like to use

Fraudeurs gebruiken netwerken van mensen en bedrijven om onder de radar te blijven. Onze AI laat die netwerken zien.

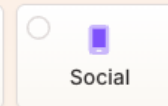
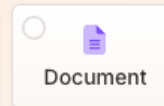
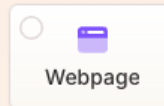
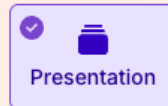
In plaats van te focussen op individuele faillissementen, analyseert onze technologie verbanden tussen bedrijven, bestuurders en patronen in historische data. Zo identificeren we fraude die anders pas veel te laat zichtbaar wordt.

Wat vroeger maanden onderzoek en tientallen manuren kostte, doet onze AI nu in seconden—met hogere nauwkeurigheid.

We vragen funding om deze technologie op onze eigen datasets toe te passen. Dat betekent: – Sneller frauderisico's detecteren – Minder financiële schade – Sterkere reputatie richting toezichthouders en stakeholders

Dit is geen black box, maar een uitbreiding van jullie bestaande risicomanagement. En een slimme investering in voorspellende controle.

What would you like to create with this content?



Default

Continue →

NetFraud Detectie: Ontmaskering van Financiële Fraudenetwerken

Fraudeurs blijven onder de radar door hun activiteiten te verspreiden over complexe netwerken. Onze AI-technologie doorbreekt deze verhulling.

 **by Jan Meskens**



Het Probleem van Verborgen Verborgen Fraude



Beperkte Zichtbaarheid

Traditionele methoden missen verbanden tussen bedrijven.



Te Late Detectie

Fraudepatronen worden pas zichtbaar na financiële schade.

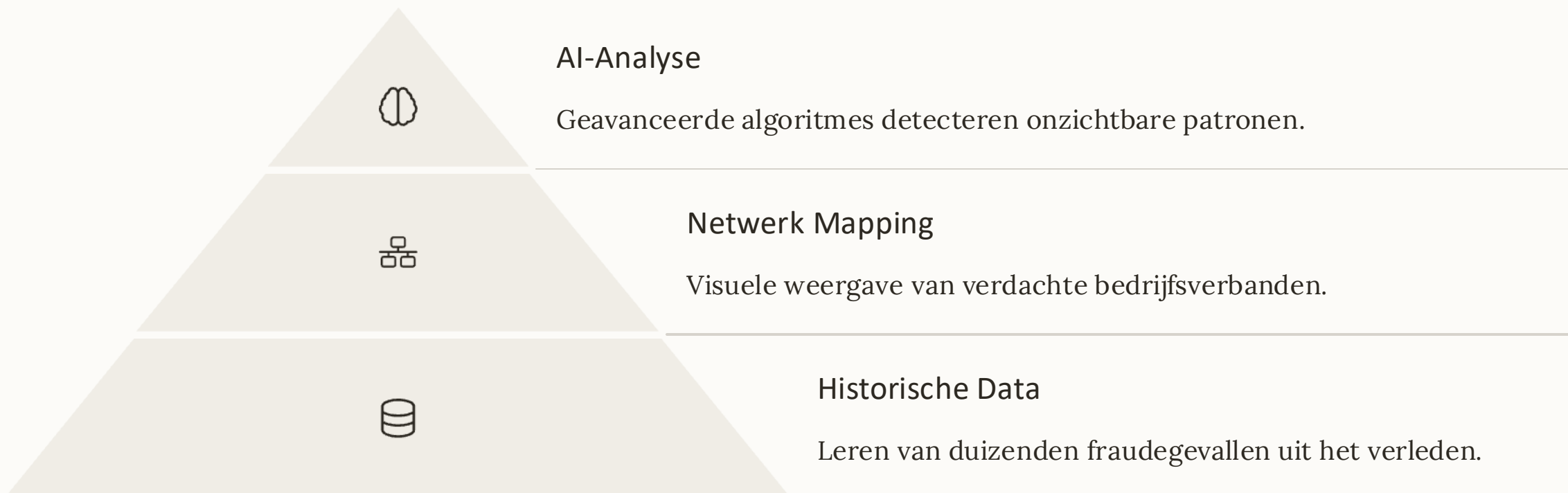


Complexe Netwerken

Fraudeurs verbergen activiteiten in netwerken van mensen en bedrijven.



Onze Innovatieve Aanpak



Van Maanden naar Seconden

100+

Manuren Bespaard

Per onderzoek drastisch minder tijd nodig.

94%

Nauwkeurigheid

Hoger detectiepercentage dan traditionele methoden.

<3s

Analysetijd

Resultaten binnen enkele seconden beschikbaar.





Concrete Voordelen voor Uw Organisatie



Preventieve Bescherming

Detecteer risico's voordat ze tot schade leiden.



Lagere Verliezen

Verminder financiële schade door vroegtijdige interventie.



Reputatieversterking

Toon proactieve aanpak naar toezichthouders en stakeholders.



Betere Besluitvorming

Gebruik datagestuurde inzichten voor risicomanagement.

Hoe Het Werkt: Transparante Technologie

Data Integratie
Koppeling met uw bestaande systemen.

Rapportage
Gedetailleerde inzichten met bewijsmateriaal.



Patroonanalyse
AI analyseert verbanden tussen bedrijven en personen.

Risico Signalering
Verdachte patronen worden gemarkeerd.

Uw Investering: Kosten en Rendement

Waar We Funding Voor Vragen

- Doorontwikkeling AI-algoritmes
- Uitbreiding van dataconnectoren
- Verbetering gebruikersinterface
- Beveiligde cloudomgeving

Verwacht Rendement

- ROI binnen 8-12 maanden
- 40% reductie in fraudegerelateerde verliezen
- 70% snellere risicodetectie
- 25% efficiëntere compliance

De Volgende Stappen



Verkenndend Gesprek

Bespreek uw specifieke uitdagingen en behoeften.



Pilot Project

Test onze technologie op een deel van uw data.



Volledige Implementatie

Schaal naar uw gehele organisatie na bewezen succes.



Feedback over deze
gegenerateerde presentatie?

OEFENING: PITCH 1 USE CASE PER TAFEL



Pitch Your Use Case

- Manual way
- The AI Way