

pitchapply.de

Vorsprung durch Pitches

Wir helfen Unternehmen schneller und günstiger
Sales-, Management- und Marketingtalente zu screenen.



Präsentiert von:
Onur Can Cakir

www.pitchapply.de

Passende Mitarbeiter zu rekrutieren ist wichtig.

Ist aber teuer und ineffizient.

bis zu 42k€

pro Fehlbesetzung

sagen 43% der Unternehmen

Unklar, wer die Person hinter der Bewerbung ist

Unternehmen zahlen bis zu 130k€/Jahr für Headhunter & Stellenanzeigen

Unternehmen verbringen im Schnitt 20 Stunden mit dem ersten Telefonat

Passende Talente werden übersehen

Lösung 1

→ Video & Audio-Pitches
auf der Jobplattform erhalten

The image shows a side-by-side comparison between two job application interfaces. On the left, under 'mit Pitchapply', is a screenshot of the Pitchapply platform. It displays a list of messages on the left and a detailed view of a message from 'Frank Schmidt' on the right. The message includes a video thumbnail, a profile picture, and a call-to-action button that says 'Wir möchten dich gerne zu einem Interview einladen, lieber Frank. Bitte akzeptiere den Termin am 08.07. hier'. On the right, under 'ohne Pitchapply', is a screenshot of a traditional resume投递 interface. It shows a list of messages on the left and a detailed view of a message from 'Sophie Altheim' on the right. This view includes a PDF icon and a download button.

mit Pitchapply

ohne Pitchapply

Pitch + Lebenslauf

KI-Anschreiben + Lebenslauf

Unternehmen finden schneller kulturell & fachlich
passende Mitarbeiter.

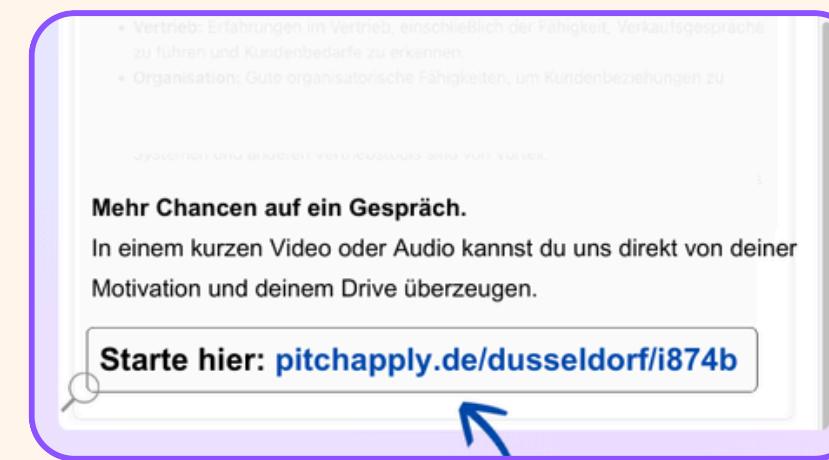
→ Fokus auf Soft Skills (Rhetorik, Ausstrahlung)

Bewerber bekommen die Chance Persönlichkeit &
Energie zu zeigen und sich von der Masse abzuheben.

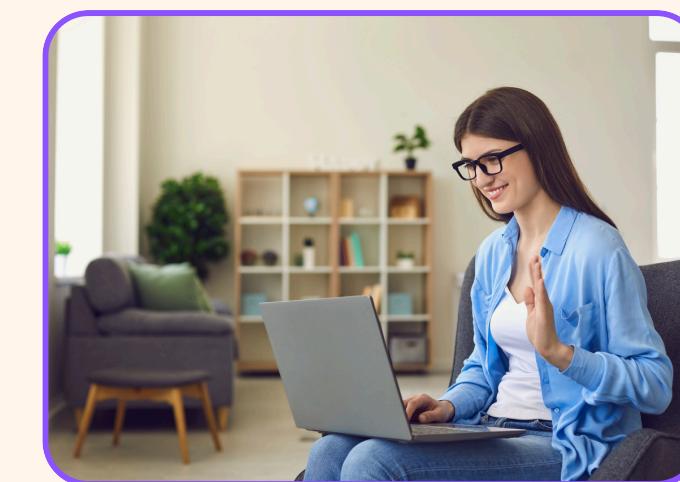
→ Antworten auf eine relevante Bewerbungs-Frage

Lösung 2

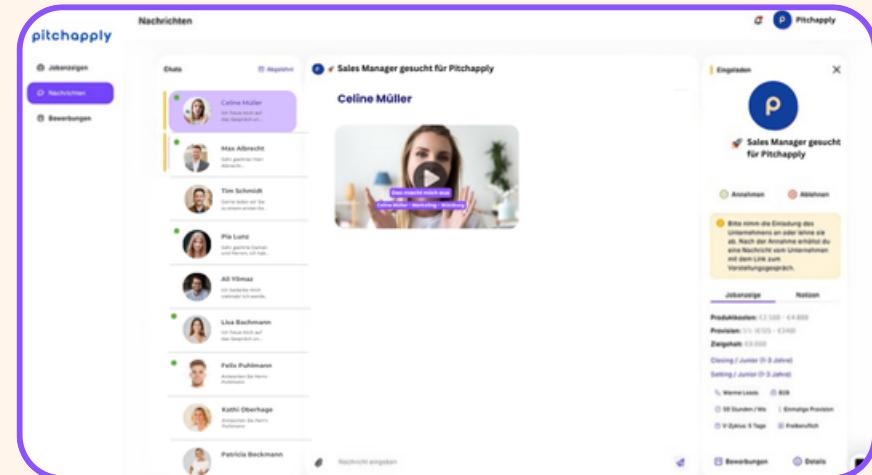
Pitches über andere Stellenanzeigen mit *PitchLinks* erhalten



1) Integration in bestehende Anzeigen
(z.B. LinkedIn, Indeed)



2) Bewerber hinterlassen ihren
Pitch auf Pitchapply



3) Alle Pitches an einem Ort
zentral abrufbar

→ Einfach vergleichen und schneller
entscheiden

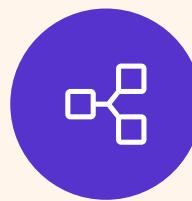


Markteintritt

Wir nutzen den Traffic der großen Jobbörsen, um Pitchapply organisch zu skalieren.



So gehen wir vor



Unternehmen schalten kostenlos Anzeigen & integrieren PitchLinks in bestehende Stellenanzeigen

→ Einnahmen ab Tag 1



Bewerber kommen über andere Anzeigen auf Pitchapply

→ baut kostenlos die Bewerberbasis auf

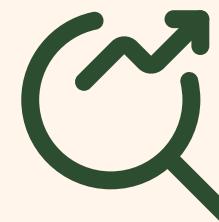


Genügend aktive Bewerber und Unternehmen

→ Pitchapply wird die zentrale Plattform für Sales-Recruiting

Marktpotential

Das Marktpotenzial für **Online-Rekrutierung** in Deutschland wird 2027
4 Mrd. Euro betragen.



Weltmarkt

70 €
/Mrd.



Deutschland

4 €
/Mrd.

Konkurrenz

Instaffo

- Teuer
 - 3 aktive Stellenanzeigen
 - 12.000€/Jahr + 12% des Jahreseinkommens
- Chat-Bewerbung
- Komplizierter Prozess

preislich

Konzept

Hirevue & Visiotalent

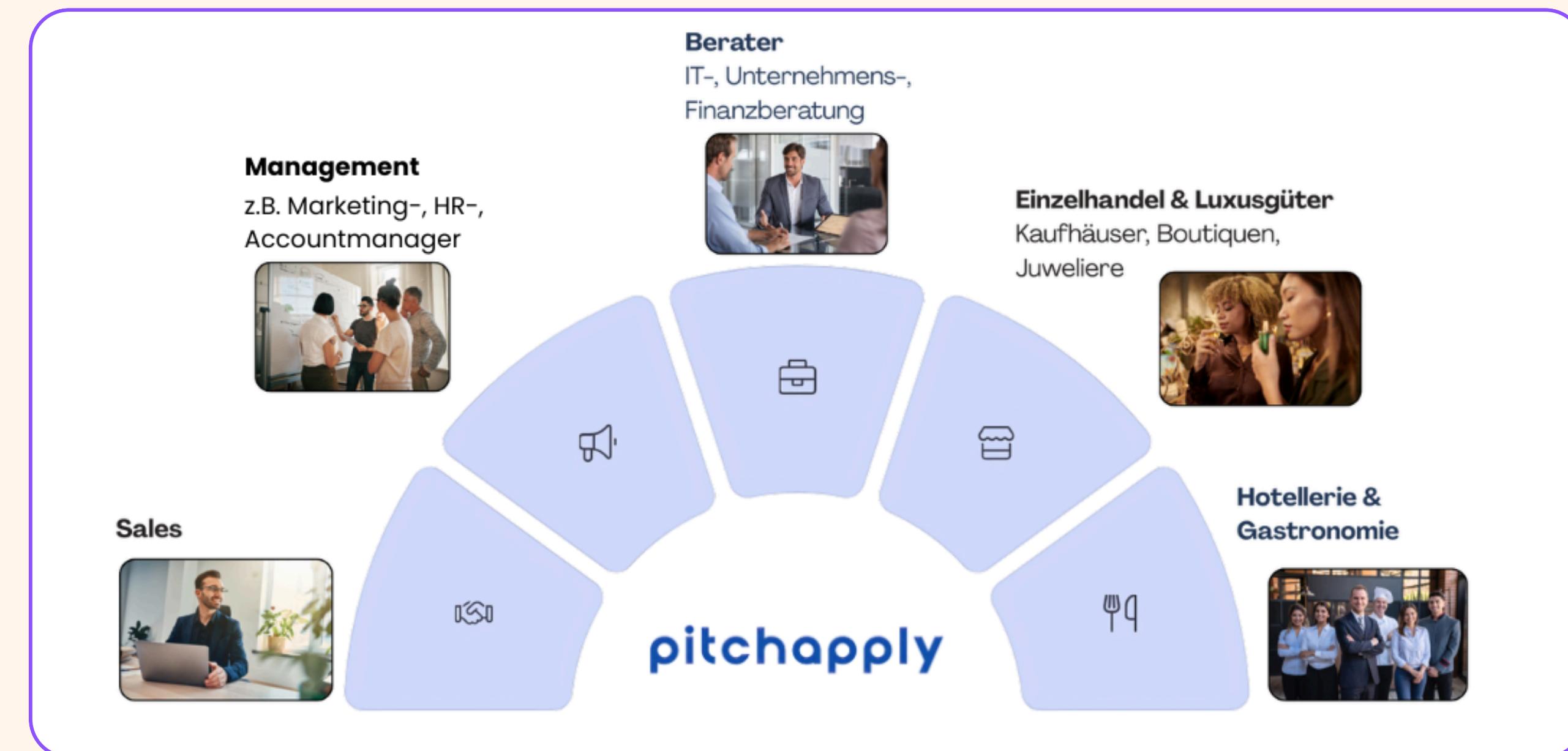
- Lösung für Online- Vorstellungsgespräche
- Ineffizient bei der Bewerberwahl
- Indirekte Konkurrenten

Stepstone, LinkedIn & co.

- 900€ - 2300€ pro Anzeige
- "Veraltetes" Bewerbungsverfahren
- Altbekannte Probleme bleiben ungelöst
- Für die breite Masse

Zielkunden

Unternehmen, die Mitarbeiter für folgende Positionen suchen



Geschäftsmodell

Abomodell

795[€]/Monat

6 Monate Mindestlaufzeit

4500[€]/6 Monate

bei Vorauszahlung

**Pitchapply bietet
folgende Vorteile**

1.

Flatrate für
Unbegrenzte
Anzeigen & Links

2.

Schnelles erstes
Screening der
Bewerber

3.

Fokus auf Jobs, die
Soft Skills erfordern

Traction



9 Interessierte Unternehmen

in 2 Monaten mit einer minimalen Präsenz gewonnen

Webpräsenz

Samt Landingpage, Opt-In Formulare, Linkedin Posts

7000 € /Monat

Wenn unsere Interessenten PitchApply nutzen würden

Ziele bis 08.2026



Unser Vertriebsteam sorgt für eine hohe Bindungsrate

200 Kunden

z.B. 20 Kunden in je 10 Städten

1,6 Mio. €

Umsatz / Jahr

90% Margen

Ein einfach & international skalierbares
Geschäftsmodell

Gründer



Onur Can Cakir

31 Jahre aus Bochum

Ich kombiniere Recruiting-Wissen, Sales und Produktdenken

- 5 Semester Wirtschaftsinformatik studiert
- Agentur: gelernt, Kundenbedürfnisse zu verstehen
- Langjährige Erfahrung: weiß, was funktioniert und was nicht

“ Ich baue Pitchapply, weil ich es selbst gebraucht hätte

Kapital

Wir benötigen **100.000€**, um unsere Geschäftstätigkeit aufzubauen.

Die Mittel werden verwendet für:

20.000€



8.000€

Produktentwicklung

Marketing

72.000€

Reserven



**“Alle Unternehmen
brauchen Vertrieb &
Marketing. Helfen wir
ihnen.”**



Kontakt

Onur Can Cakir
0157 / 5668 1982
cancakiro94@gmail.com