

Inför pitch 28 april 13:15-15:00

Alla ska leverera vars en pitch. Detta moment i kursen ska öva upp färdigheten att väldigt kondenserat få fram ett tydligt säljande budskap.

Innehåll

Grunda pitchen på det projekt ni jobbar med. Om ni önskar går det även att välja en annan affärsidé. Pitchen ska (minst) innehålla följande:

- Vad är det för vara eller tjänst
- Vad löser den för kundproblem
- På vilket sätt är denna bättre än det som redan finns på marknaden
- Hur detta genererar en vinst (affärsmodellen)

I vilken ordning ni tar vad väljer ni själva, även om ordning ovan känns mest naturlig. Betoning och balans mellan de olika beror på vad det specifikt är ni vill få fram.

Format

- 60 sekunder (± 20 sekunder), jag stoppar er efter 80 sekunder
- Lämna även över en skriftlig version (behöver inte vara exakt som du pitchar)
- Ni får inte använda hjälpmedel, vare sig ett skriftligt manus, slides eller tidtagning
- Vi kör ingen specifik ordning, utan tar alla efter varandra
- Ni får betygsätta varandra för omedelbar feedback
- Se lyssnarna som en investerare (men ni ska inte ha med hur mycket kapital ni äskar eller liknande, ni ska "bara" väcka lyssnarens aptit och vilja att diskutera detta vidare)

Råd

- Fundera igenom vad som kan få mig som investerare intresserad (the hook)
- Försök inte att klämma in för mycket utan koncentrera dig på det viktigaste
- Visa med tonfall och kroppsspråk att du tror på vad du säger, det är lika mycket dig själv som person som idén du säljer
- Tala så att någon som inte i ämnet ändå kan förstå
- Tala tydligt
- Ödsla inte tid på det som är uppenbart
- Testa gärna innan med några kompisar, så att du är säker på att budskapet går fram