

Guide 10 min. præsentation til Pitch-SPRINGBOARD

Ca. en slide for hvert af nedenstående områder. Teksten formuleres i korte skarpe budskaber/punktform som der taler ud fra under præsentationen. Områderne beskrives bedst muligt og under hensyntagen til det stadie projektet er på. Anvend gerne billeder og diagrammer. Bliv **IKKE** for teknisk!

VIGTIGT: Sørg for at præsentation også kommer til at omhandle virksomhedens egne tanker og overvejelser på de områder, som der ønsker sparring på. Udbyttet bliver langt bedre, når præsentation understøtter dette.

Virksomhedsnavn og team

Virksomhedens navn samt info om personerne i teamet – kort med baggrund og ansvarsområder.

Emner til sparring

De to emner/områder som du ønsker panelets sparring og input på. De samme som beskrevet i invitationen og din 1pager.

Markedets/kundens problem eller behov

Beskriv hvilken problemstilling, behov eller udfordring kunderne har, som du har en ydelse/produkt til.

Virksomhedens ydelse/produkt

Fortæl så alle kan forstå, hvad det handler om. Ideelt set skal det kunne fortælle i en enkelt sætning eller to.

Forklar hvorledes ydelsen/produktet løser problemstillingen, behovet eller udfordringen hos kunderne. Hvordan virker det og hvilket resultat kan brugeren forvente at opnå?

Værdiskabelse

En kort redegørelse, der opsummerer hvorfor kunderne skal købe virksomhedens ydelse/produkt. Ved B2B leverer en stærk værdiskabelse ofte håndgribelige resultater hos kunden såsom: *Reducerede omkostninger, forøget effektivitet, større markedsandel, lavere sygefravær etc.*

Kunder/marketing/salg

Forklar hvem kunderne er, hvor de er og hvordan du vil sælge til dem. Er det private, offentlige, B2B, i nærområdet, hele Danmark etc. – og hvordan du får fat på dem?

Forretningsmodel

Forklar hvordan virksomheden tjener penge. Hvem er det der betaler, og hvor meget betaler de.

Konkurrenter

Vis at du kender markedet. Hvem er virksomheden "oppe i mod". Alle har konkurrenter i den ene eller anden form.

Økonomi

Vis gerne nøgletal. Hvordan er virksomheden finansieret hidtil – er der ekstern finansiering - eller behov for det.

Mål

Hvilke mål er der for de næste 6-18 måneder.

Status

Forklar hvor virksomheden er i dag og hvilke nært forestående milestones den står overfor.

Emner til sparring (samme som slide 2)

De to emner/områder som virksomheden ønsker panelets input og sparring på.

Uddyb baggrunden for ønskerne til sparring og egne tanker og overvejelser på de pågældende områder.