



SKABELON TIL PITCH AF DIN VIRKSOMHED

Her er de punkter, som en virksomhed minimum bør beskrive, når den skal præsentere virksomheden for mulige investorer eller samarbejdspartnere

Vær opmærksom på, at en pitch er en kort præsentation af virksomheden. Derfor er det vigtigt, at man signalerer entusiasme, engagement og gerne også stolthed over virksomheden, når man præsenterer den. Så forbered dig godt forud for pitch'en og hav styr på alle fakta.

Det er bedst at anvende Power Point til en pitch med punktvis tekst til det følgende.

1. Idégrundlaget og løsningen

- Beskriv konceptet eller idéen bag virksomheden.
- Forklar hvad den reelle udfordring er, som virksomheden løser, og hvilke behov konceptet opfylder.
- Beskriv hvordan løsningen ser ud, og hvad der gør den speciel eller unik.
- Fortæl hvilke udviklingsmuligheder og vækstpotentiale virksomheden har.

2. Forretningsmodellen

- Forklar hvordan virksomheden tjener sine penge, og hvem, der betaler hvad.
- Beskriv hvad virksomheden sælger og til hvilken pris.

3. Organisationen – ledelsen og teamet

- Fortæl lidt om virksomhedens baggrund og historie.
- Forklar hvordan opgaverne og ansvaret er fordelt, og hvem der gør hvad.
- Forklar hvem der er ejere og ansatte - fortæl om deres baggrund og kompetencer.

4. Produkt og/eller ydelse

- Beskriv produktet I tilbyder, og hvilke behov det dækker.
- Forklar jeres tilbuds særkende.
- Fortæl hvilken værdi virksomheden skaber for kunderne.
- Beskriv produkternes og ydelsernes styrker og svagheder.
- Fortæl også om I benytter leverandører og om behovet for lagerstørrelser.

5. Markedet og konkurrenterne

- Markedet i tal, kundesegmenterne og deres størrelser, og hvordan de ser ud: teknologi, geografi, og eventuelt om udfordringer i nuværende markedsstruktur.
- Om konkurrenterne og hvad der kendetegner dem - deres styrker og svagheder.

6. Salg og markedsføring - Go to Market-plan

- Redegør for de segmenter og målgrupper, som virksomheden går efter.
- Beskriv de budskaber og de markedsføringskanaler, virksomheden benytter (SoMe og off- og online).
- Beskriv også, hvis det er relevant, salgsprocessen med identifikation af kundeemner, kontakt, tilbud og forhandling.
- Nævn også målene for markedsføringen og salget.
- Nævn også de samarbejdspartnerne der er relevante for virksomheden.

7. Økonomi og finansieringen

- Tal for omsætning, omkostninger, overskud, pengestrøm - både nu og forventet fremover. Det er vigtigt at sætte fokus på, hvor mange penge, du skal bruge.
- Forklar også finansieringen af virksomheden herunder om lånetilsagn og/eller indskud.

8. Bæredygtighed

- Hvis det er relevant, skal du beskrive produktets eller idéens betydning for miljøet og CO2-belastninger.
- Beskriv evt. også produktet i forhold til FN's 17 verdensmål.

9. Øvrige relevante bemærkninger

- Her kan du komme med andre relevante bemærkninger.