

Pitch Guide

HVILKET PROBLEM LØSER VI?

Vi befinder os i en verden, hvor det flyder med gode idéer og koncepter. For at netop din idé skal brænde igennem, kræver det, at den løser en konkret problemstilling.

HVORDAN LØSER VI DET?

Kom hurtigt frem til, hvordan du løser det konkrete problem. Beskriv hvordan løsningen/konceptet/idéen adresserer det. Investorer modtager utrolig mange henvendelser, derfor vil vi gerne ind til kernen hurtigt.

HVEM ER I VORES TEAM?

Dette synliggør om dit team har de rette kompetencer og dermed har muligheden for at drive forretningen til en succes.

HVORDAN ER VORES FORRETNINGSMODEL?

Det er vigtigt, at du kan forklare, hvordan forretningsmodellen ser ud. Der er forretningsmodeller, som adopteres bedre end andre, og det giver samtidig en forståelse af, hvilken belastning casen har for budgetterne.

HVAD ER STØRRELSEN PÅ MARKEDET? OG MARKEDETS FORVENTNINGER?

Beskriv markedets størrelse for netop den løsning eller det produkt du arbejder med.

HVEM ER VORES KUNDER OG REFERENCER?

Findes der betalende kunder eller proof of concept. Hvem er det?

HVILKE INVESTORER HAR VI?

Fortæl hvilke investorer du har inde i selskabet (hvis der er nogen). Dette skaber tryghed og beroliger investor.

HVEM ER VORES KONKURRENTER?

Vær ærlig omkring hvilke konkurrenter du har og forklar, hvordan du differentierer dig. Enten ved vi investorer det allerede – eller også finder vi ud af det.

STATUS PÅ UDVIKLING OG MILESTONES?

Beskriv hvor langt du er nået i udviklingen, og hvilke milestones der skal opnås for at komme i mål. Der er altid tæt sammenhæng mellem milestones og budgettet.

HVAD ER VORES PLAN FOR AT VINDE KUNDER?

Hvilken salgsstrategi ligger der klar, eller hvad er planerne for den? Hvilke kanaler skal der benyttes for at nå kunderne? Findes der partnere eller er det direkte salg?

HVORDAN SER VORES FINANSIELLE PLAN UD?

Hav en grundig gennemarbejdet finansiel plan: Hvad kræver projektet/selskabet i kapital over en periode? Vil den første kapital tage projektet hele vejen, hvis nej, hvor langt så? Som beslutningstager eller investor vil vi se, hvordan pengene bruges. Om det er til vilde lønninger eller ressourcer.

Slide Deck

