

Sådan laver du et godt *Pitch*

Definition (wikipedia): Et *pitch* er en ultrakort præsentation, med det formål at "sælge" en idé, et koncept eller lignende, typisk en forretningsidé til en investor. Ideen er at præsentationen skal være så kort at man kan præsentere den for f.eks. en investor under en kort gåtur eller i en elevator (heraf synonymet **elevatorpitch**).

Eksempel (<http://speakingppt.com/2012/07/26/3-best-elevator-pitches/>)

Do you remember about 10 years ago when the space shuttle Columbia was destroyed on re-entry? It turns out the engineers tried to warn NASA about the danger. But the PowerPoint slides they used were a complete mess and no-one understood the danger.

That's what I do. I train people how to make sure their PowerPoint slides aren't a complete disaster.

For instance, students who attend my workshop can create slides that are 50% more clear and 50% more convincing by the end of the training, based on scores students give each other before and after the workshop.

I'm not sure if my training could work at your company. It really depends how much you use PowerPoint and what's at stake if your PowerPoint is unclear. But I'd be happy to talk to you about it.

Et godt pitch....

- Lægger op til samtale
'fortæl mig mere...'
- Er kort – 60 sekunder
- Holdes i et hverdagsprog



10 gode råd til det gode pitch

(læs om dem her: <http://programmer.tv2.dk/ide/article.php/id-6231819:vejen-til-det-perfekte-pitch.html>)

1. Kend dit koncept
2. Hvem pitcher du for?
3. Målgruppe for dit koncept
4. Forbered din tale
5. Kropssprog
6. Undgå talestrøm
7. Kritiske spørgsmål
8. Improvisation
9. Den djævliske nervøsitet
10. Skriftligt resume



Skriv stikord til dit pitch:

Pitcherific.com

Pitcherific.com er en blog på nettet der handler om at pitche – samtidig er det et online-værktøj, der kan bruges til at strikke en pitch sammen. Vi gennemgår siden i timen – her er et uddrag:

Har du styr på elevatortalen?

Du har kun 30 sekunder..

En elevatortale er den simpleste pitch-form: en kort, tidsbegrænset præsentation af en idé, så klart formidlet at din mor kan forstå den på den tid det tager at køre et par etager op med en elevator.

30 sekunder er nemlig omtrent den tid du står i elevatoren, fra første til sjette sal, sammen med den potentielle investor eller samarbejdspartner. Og når du hører det lille 'biiing' og elevatorens døre åbner sig skal det stå lysende klart for modtageren hvad din idé går ud på. Elevatortalen handler altså om at formulere sig kort og præcist samt formidle en idé på en overbevisende måde. Formår du at gøre det og samtidig gøre budskabet i elevatortalen relevant og værdiskabende for tilhøreren, så skaber du et godt grundlag for en videre dialog og forhåbentligt et kommende samarbejde.

..Og 30 sekunder er nok!

30 sekunder lyder ikke af meget. Det er det heller ikke. Men det er nok. Nok til at gøre tilhøreren nysgerrig og interesseret i at høre mere; og det er formålet med elevatortalen. I elevatortalen er der kun plads til det mest essentielle i din idé. Resten må du præsentere senere – hvis tilhøreren bliver fanget af idéen du formidler og vil høre mere. Så selvom du kan – og sikkert gerne vil – give en mere fyldestgørende beskrivelse af din idé, så er kunsten i elevatortalen ikke at gøre det.

Find dit kernebudskab

En god elevatortale er nem at forstå og indholdsmæssigt skåret helt ind til benet. Som grundregel indeholder en idé to kerne-elementer, som du

derfor ikke kan undvære i din elevatortale: en interessant problemstilling og en interessant løsning. Tilsammen skaber de grundlaget for dit pitch. (Læs også artiklen [idéen er grundlaget for dit pitch](#)).

Den elevatortale-skabelon som vi bruger på Pitcherific er lavet netop med et kernebudskab, pakket ind i en fængende start (et hook) og rundet af med en dialog-indbydende afslutning (et close) og ser samlet således ud;

1. Lav en fængende START (hook)
2. Beskriv et konkret og vigtigt PROBLEM
3. Tilbyd en værdiskabende LØSNING
4. Lav en dialogskabende AFSLUTNING

Så det rigtige spørgsmål at stille når du skal lave din elevatortale er; hvad er dit absolutte kernebudskab? Hvad er helt afgørende at fortælle for, at en anden person kan fortså din idé og blive interesseret i at høre mere?

Her har du et eksempel

Hvis du gerne vil samle lidt inspiration inden du går i gang, kan du herunder se et eksempel på en 30-sekunders elevatortale herunder; (HOOK– 5 sekunder):

Vidste du at 9 ud af 10 første-gangs iværksættere ikke er trænet i at pitche?

(PROBLEM – 10 sekunder)...men der er behov for, at du som iværksætter træner dit pitch. Pitchet er afgørende for at blive en succesfuld iværksætter og for at kunne overbevise potentielle kunder og samarbejdspartnere.

(LØSNING – 10 sekunder) Mit firma har udviklet et værktøj, der via skabeloner gør det nemt og hurtigt at lave et skarpt pitch, selvom du ikke er ekspert. Værktøjet hedder Pitcherific.

(AFSLUTNING – 5 sekunder) Vi hjælper allerede en masse iværksættere. Skal vi også hjælpe dig?

Når du har skrevet dit elevatorpitch..

..så skal du ud og indtage verden. Øv dit pitch til enhver lejlighed der byder sig. Se hele verden som en elevator – som et sted at pitche. Øvelse gør nemlig mester. Og når du pitcher for potentielle kunder, samarbejdspartnere og investorer, og ikke bare foran spejlet, får du uvurdelig feedback til at gøre dit pitch, og idéen bag, endnu stærkere. Lav og øv din elevatortale på Pitcherific.com

Indledning

0 af anbefalet 67 tegn, 0 sekunder ●

'Godt begyndt er halvt færdigt' siger et gammelt ordsprog. Lav en fængende start der fanger dit publikums interesse og forbereder dem på hvad du nu vil fortælle dem.

Problem

0 af anbefalet 157 tegn, 0 sekunder ●

Beskriv det specifikke problem, behov eller sag som du er interesseret i. hvad er den nuværende situation og hvilket personer eller organisationer er allerede involveret? Hvorfor er det vigtig at arbejde med lige præcis det her problem?

Løsning

0 af anbefalet 157 tegn, 0 sekunder ●

Hvad er din tilgang til problemet? hvordan vil du løse problemet, dække behovet eller arbejde med din sag? forklar hvorfor din løsning er bedre end de allerede eksisterende løsninger.

Afslutning

0 af anbefalet 67 tegn, 0 sekunder ●

Fortæl hvad din status er nu og hvad der er dit næste skridt. Afhængig af hvad dit mål med din pitch er (feks et møde eller en kontakt), så spørg personen eller publikum som du pitcher for om det og fortæl dem hvad det vil betyde for dig.

🕒 00:30 / 00:00



Træn pitch