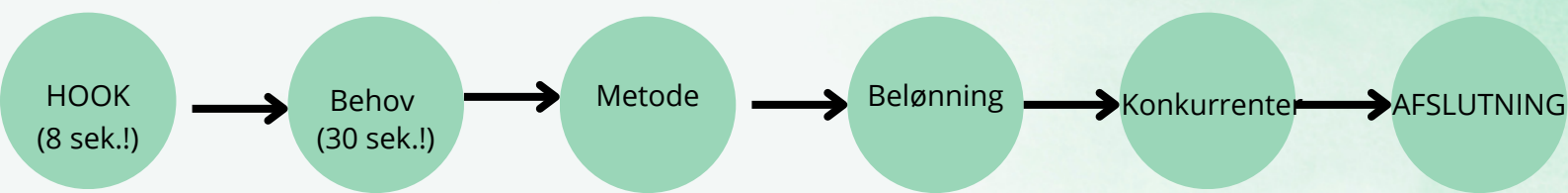


Det gode PITCH

Pitch er hvor eleverne præsenterer deres idé og prototype. Pitch-begrebet stammer fra iværksættermiljøet, hvor det ikke er nok at have en god idé, du skal også finde investorer til din idé.

Pitchet skal på kort tid give dine tilhørere svar på de vigtigste spørgsmål og gøre dem interesserede i at vide mere om dig og din virksomhed.



Hook

Hooket er her hvor du fanger tilhørernes opmærksomhed. Det må gerne være provokerende og intens.

Belønning

Når vi snakker om entreprenørskab er det potentielle investor man pitcher for. Her er det selvfølgelig vigtigt at fortælle hvad de får ud af det.

Det tvinger eleverne til at tænke over hvilken værdi deres idé skaber.

Gode råd:

- Øv mindst 10 gange
- Film det og forbedre det
- Power stand!
- DU skal sælge ideen, ikke din grafik...
- Hold tiden (8 sek.!)



Behov

Nu har du fanget deres opmærksomhed, så handler det om at beholde den. Det er nu du skal forklare hvorfor det lige er din idé, der er interessant for dem - hvorfor er der et behov for din idé i verdenen.

Konkurrenter

Findes der koncepter der minder om ens idé, hvilket der ofte gør, er det vigtigt at man fortæller hvorfor netop ens idé er bedre end de eksisterende.

Metode

Det er nu, du skal forklare helt konkret hvordan du har tænkt dig at din ide skal realiseres og fungere. Her er det vigtigt stadig at være skarp og kun fortælle det absolut mest nødvendige for at forstå konceptet.

Afslutning

Dette er muligvis det vigtigste punkt i hele pitchet, da det er det, investoren husker bedst. Her skal man opremse alle hovedpunkterne i sit pitch gerne med samme energi som man leverer i hooket.

Power stand

Power stand går ud på at man står med let spredte ben, armene ud og brystet op. Det er kropssproget, der viser, at jeg er værd og lytte på.

