



HVORDAN LAGE EN 30 SEKUNDERS POWER PITCH?

En Power Pitch er en 30 sekunders konkret og entusiastisk teaser hvor man først beskriver forretningskonseptet med inntil 15 ord samt at man deretter med fokus på verdidriverne skal gi svar på spørsmålet om hvorfor investor skal investere.

Spørsmålet er hvorfor noen bør investere i deg og i selskapet ditt ?

Svaret på spørsmålet gjøres ved å fokusere på verdidriverne i selskapet som man kan finne blant annet ved følgende input:

- 1) Er det vekst i bransjen?
- 2) Er det særlig kompetanse i temaet?
- 3) Er det tidligere gründererfaring eller exit erfaring i teamet?
- 4) Er selskapet i en "first mover advantage" situasjon ?
- 5) Har selskapet inntekter?
- 6) Er balansen positiv?
- 7) Er det høyt dekningsbidrag?
- 8) Finnes det patenter?
- 9) Er forretningsmodellen skalerbar?
- 10) Er forretningsmodellen abonnementsbasert?
- 11) Er antatt exit-periode kortere enn 3 år?
- 12) Forstyrrer man eksisterende aktører i markedet?

Investorene er interessert i følgende: Hva er forretningskonseptet? Hvorfor vil temaet lykkes? Hva er markedet? Hva er konkurransefordelene? Hva er unikt? Hva er forretningsmodellen? Hva er kapitalbehovet? Hvordan skal investeringen benyttes? Hva er exit strategien?

En suksessfylt Power Pitch må forandre pulsen hos tilhøreren, og den må bli følt som en "vekkelokke". Investorer ser etter entusiasme og kraft til å lykkes med noe nytt, og investor må føle hengivenhet i presentasjonen.

Det er ikke mulig å gi et svar på alt på 30 sekunder. Det er derfor viktig å fokusere på "å si de riktige tingene" i motsetning til "å si tingene riktig". Du bør ikke søke kapital om du ikke har innøvd en Power Pitch som må kunne utenat i sin helhet. Uten en slikt "business in a nutshell" pitch er det stor sjanse for at du ikke når frem til investor.

I Seed Forum fremføres Power Pitch alltid under åpningen av investor forumene som en selvstendig presentasjon samt også integrert som de første 30 sekundene i en 7 minutters investor pitch.