



Investor presentasjon – 7 min pitch

Presentasjonen skal starte med en Power Pitch som er de første 30 sekundene. Power pitchen skal forklare forretningskonseptet med maksimalt 15 ord og deretter svare på spørsmålet; Hvorfor skal en investor investere i selskapet? Svaret på dette spørsmålet er verdidriverne.

Budskapet i investor pitchen må være klart. Presentasjonen er en teaser og må gi et svar på de viktigste spørsmål i forhold til investors mind-set. Pitchen skal være et verktøy til å skape interesse og leads for videre samtaler i den påfølgende networkingen.

Pitchen skal skape interesse. Du er selgeren og investor er kunden. Du skal ikke selge produktet ditt men eierskap til aksjer i selskapet. Investor ser etter selskaper med høyt vekstpotensial og et team som vil lykkes. Husk at investor mottar en mengde gode investerings tilbud hele tiden. En detaljert presentasjon kan bli presentert i separate møter etter networkingen om pitchen har skapt interesse. Det må være kun en person som fremfører pitchen, og du må unngå tekniske uttrykk, snarveier og detaljer. Pitchen er en finansiell presentasjon – IKKE en teknologi pitch eller en salgs pitch for salg av selskapets produkt eller tjenester.

Overordnet fokus i pitchen er VERDIDRIVERNE som enten kan bli listet opp i en pp-slide eller presentert som "trigger points" gjennom hele pitchen.

Presentasjonen skal vær en Power Point presentasjon med maksimalt 10-12 slides som følger:

1) HVA ER FORRETNINGS KONSEPTET?

Dette er en power pitch som en innledende teaser. Den må forklare konseptet med inntil 15 ord og fokusere på verdidriverne som er hovedårsakene til hvorfor investor vil investere.

2) HVEM ER I TEAMET?

Presenter de fremtredende medlemmene i teamet Fokuser på kjente personer i temaet om det fins slike samt relevant kompetanse som for eksempel tidligere grundererfaring, exit erfaring, finansiell og kommersiell kompetanse mv.

3) HVA ER MARKEDET?

Hvor er markedet og hvor stort er det? Hvem er kundene? Har du et definert markedssegment? Hva er distribusjons strategien?

4) HVA ER KONKURRANSEFORDELENE?

Hvilket problem løser du for kundene? Hva er behovet i markedet? Har du konkurrenter og i så tilfelle hvem er de og hva gjør de? Kanskje du kan sammenlikne med konkurrentene i en matrix? Er du i en Blue Ocean situasjon?

5) HVA ER UNIKT? Hva er din IP (intellectual property)? Hva med patent og varemerkebeskyttelse? Hva er din IP-strategi?

6) HVA ER FORRETNINGSMODELLEN?

Hvordan tjener du penger?

7) HVA ER NØKKELTALL I BUDSJETTET?

Hva er din finansielle status? Kan du vise historiske tall for omsetning de siste 3 år? Fremstill hovedtallene i budsjettet for omsetning og overskudd de neste 3 år.

8) HVA ER KAPITALBEHOVET OG HVORDAN VIL INVESTERTE MIDLER BLI BENYTTET? Anslå kapitalbehovet og hovedformålene for hvordan investeringen vil bli benyttet.

9) HVA ER RISIKOFAKTORENE?

Hvis du skal inkludere risikofaktorer må du i så tilfelle forklare hvordan hver av dem blir eliminert. Ikke inkluder generelle risikofaktorer men kun særlige risikofaktorer relatert til forretningskonseptet eller bransjen.

10) HVA ER EXIT STRATEGI?

Er det en industriell exit (trade sale)? Initial Public Offering (IPO) eller annet? Hvis det er en industriell exit må du gi en antakelse om slike muligheter. Du trenger ikke å anslå en særlig ROI (Retur On Investment) med bakgrunn i verddivurdering.