**Videopitch – overordnede valg der skal træffes**

Skal det være Voice-over (dvs. tale uden at personen er synlig) eller med ”Studievært” der præsenterer (hvilket er sværere– og skal øves!)?

Brug stativ eller andet understøttende, så det ikke bliver ”hjemmevideo”

****

Hvad skal vises – og hvad skal siges? Henvis evt. til deres materiale om mundtlig præsentation Manuskript skal udarbejdes og øves – specielt med ”studievært”. Det reducerer men forhindrer ikke 100 % ”retakes”
Lydoptagelse – et roligt sted med fornuftig akustik. Mikrofonen hører alt – vores hørelse er selektiv på tale! God belysning. Helst hvid baggrund – i hvert fald ensartet.

Husk det ikke handler om at sælge ideen (reklame – her udelades selvfølgelig de negative sider) – men mere om at præsentere ideen og være realistisk – også omkring hvad der evt. ”mangler” og forhindringer (SWOT) og hvilket videre der forventes.

Nogle enkle, men effektive fif:

* Tekst og figurer skal understøtte din tale – ikke erstatte den!
* Billeder skal forenkle komplicerede problemstillinger
* Animationer skal forenkle komplicerede sammenhænge
* Animationer uden indhold er dårlig stil!

**Selve indholdet
1. Hook**
Start ud med et godt hook. Fang modtagerens interesse f.eks. ved en velvalgt skitse eller tegning af produktet.

**2. Need**
Tag udgangspunkt i brugerens behov for produktet. Fælles for de gode ideer er, at de rammer et behov hos en relevant målgruppe. Beskriv hvilke væsentlige behov som ideen tilgodeser hos målgruppen. Inddrag samfundsfag.

**3. Approach**
Beskriv kort og præcist, hvordan I forstiller jeres produkt ser ud, og hvordan det bruges. Her skal I helst være meget konkrete og handlingsorienterede. Fortæl hvad I konkret forestiller jer omkring muligheden for at fremstille produktet (eller evt. dele af det i værkstedet), så I kan nå frem til et produkt, der kan præsenteres på messen i januar.

**4. Competition**
I skal gøre det klart på, hvilke områder jeres idé vil adskille sig fra eksisterende produkter. Beskriv hvilke fordele ideen har i forhold til andre lignende løsninger (økonomi, nemt at gennemføre, originalitet osv.)

 **5.Exit**
Sørg altid for at afslutte jeres pitch godt, f.eks. ved at opsummere de vigtigste punkter.