**Sådan pitcher du din idé**

At præsentere sin idé på en kort, præcis og interessevækkende måde, er mindst ligeså vigtigt, som dét at have en god idé. Læs med og få råd om, hvordan du pitcher din idé.

Pitching er den ultrakorte præsentationsteknik, der kan bane vej for din idé. Uanset om du skal sælge et nyt forretningskoncept, søge finansiel støtte eller overbevise din studiegruppe om din opgaveidé, er det vigtigt at kunne præsentere sin idé kort og godt. Gør du ikke det, kommer ideerne ikke ud og leve. Her følger seks værktøjer til, hvordan du pitcher din idé.

En video 2 udfordringer først skal i lave et oplæg til en video på 4 minutter. I bliver nød til at øve jer meget. Der efter skal i prøve hvor langt i kan koge den ned uden at miste informationer eller greb om Lytteren   
Det er tilladt at bruge en ppt som baggrund men kun en slide.

Som regel er målgruppen for en Pitch investorer der ønsker en god investering.

**1. Hook**  
Start ud med et godt hook. Fang modtagerens interesse og gør formålet med din pitch klart.

*»Spotify vil revolutionere musikbranchen. Og kunderne er på abonnement.«*

**2. Need**  
Tag udgangspunkt i brugerens behov frem for dit eget. Spørg dig selv: "hvilket brugerbehov rammer jeg?". Fælles for de gode ideer er, at de rammer et behov hos en relevant målgruppe. Beskriv hvilke væsentlige behov som ideen tilgodeser hos målgruppen.

*»Musikbranchen flytter sig konstant og musikbrugerne ønsker nem adgang til det nyeste musik og lovlig streaming.«*

**3. Approach**  
Beskriv kort og præcist, hvordan din idé udleves. Her skal du helst være meget konkret og handlingsorienteret. Fortæl hvad du konkret vil gøre?

*»Med et abonnement på Spotify får brugerne tilgængelighed til den nyeste musik på alle platforme.«*

**4. Benefit**  
Forklar hvilke fordele, der er ved din idé. Hvordan får målgruppen gavn af idéen? Hvad er effekten af idéen?

*»Med Spotify har man adgang til uanede mængder af musik. Derudover er det et billigt for den enkelte, lovligt, og en stabil indtægt for udbyderen.«*

**5. Competition**  
Du skal gøre det klart på, hvilke områder din idé vil adskille sig fra konkurrenters. Beskriv hvilke fordele ideen har i forhold til andre lignende løsninger (Økonomi, nemt at gennemføre, særlig ekspertise du besidder osv.)

*»Spotify er lettere end CD'er og og billigere end Itunes.«*

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

*»Spotify er altså et unikt og billigt alternativ, som musikbrugerne efterspørger. Med en god avance til udbyderen«*