



Promote

Pitching

En verbal og/eller visuell
presentasjon av et prosjekt eller
prosjektidè

SAMMENFATTE OG SELGE INN DITT PROSJEKT



TIL:

- ❖ Potensielle kunder
- ❖ Nettverk
- ❖ Potensielle samarbeidspartnere
- ❖ Investorer
- ❖ Søknader
- o.l.

«Å «Pitche» betyr å presentere din forretningside, tjeneste eller produkt, der målet er å få med en investor på laget eller inngå en partnerskapsavtale»



Unike

Hva gjør dere unike?



Testet

Markedsanalyse,
pilotprosjekt,
tilbakemeldinger o.l



Komme seg på markedet først

Hvilket behov er det
du ønsker å dekke,
som ikke dekkes av
samfunnet allerede



Ekte

Hvilken sosial verdi
skaper prosjektet?

Seriøsitet

PRODUKT

Helhetspakken

Strategi for vekst

Hvordan kan vi skalere i framtiden?

Fase 1

Måned år

Fase 2

Måned år

Fase 3

Måned år

Fremtidstanker, visjon og mål! → Forståelse for prosjektet langsiktig

Å HA EN LØSNING



Tjene penger



Godkjenne



Prioritere

5X Hvorfor metodikken (Nilsen et.al. 2021)

De fem H-er er kontrollerbare, og kombinasjonen av disse vil være avgjørende for å gjøre kunden din kjent med fordelene ved din løsning

1. Hva vil du selge?

2. Hvilken pris?

3. Hvor skal kunden finne det

4. Hvem gjør det?

5. Hvordan skape nysgjerrighet

Produkt

En klar foretningsplan
Tydelig prosjektskisse
Sosial verdi

Pris

Budsjett
Prosessplan
Nøye research på forhånd
Strategi

Lokasjon

Sted, lokale, digitalt, mobilt etc.

Folket

Hvem styrer prosjektet/daglig leder

Samarbeidpartnere o.l

Promotering

Hvorfor skal dem investere i deg?

Hva gjør ditt prosjekt unikt/spennende/viktig /interessant



Lage en overbevisende historie

En overbevisende historie fanger oppmerksomhet og vekker interesse.

- Strukturer tonehøyden din med en tydelig begynnelse, midtdel og slutt.
- Bruk fortellerteknikker for å engasjere publikum følelsesmessig.
- Fremhev problemet, presenter løsningen din og fremhev fordelene.
- Gjør et varig inntrykk ved å lage historien din relatert og minneverdig.

Historiefortelling



Mennesker er har letter for å forstå via historier.

- ❖ Bruk kraften til engasjerende historiefortelling for å fange publikums oppmerksomhet.
- ❖ Lag en fortelling som resonerer følelsesmessig og kobler til deres opplevelser.
- ❖ Ved å lage en overbevisende historie vil du gjøre pitchet ditt mer minneverdig og gi et varig inntrykk.



Bruke effektive visuelle hjelpemidler

Visuelle hjelpemidler øker forståelse og inntrykk.

- ❖ Bruk visuelle strategisk for å støtte budskapet ditt.
- ❖ Unngå rot og hold designet enkelt og rent.
- ❖ Bruk diagrammer, grafer og bilder for å formidle kompleks informasjon.
- ❖ Husk at det visuelle burde utfylle budskapet ditt, ikke distrahere fra det.

Tren på å mestre verbal framføring

Verbal levering spiller en viktig rolle i effektiv kommunikasjon.

- ❖ Snakk tydelig, selvsikkert og i et passende tempo.
- ❖ Bruk pauser for å understreke viktige punkter.
- ❖ Oppretthold øyekontakt med publikum for å etablere tillit og forbindelse.
- ❖ Lær de kulturelle kodene og fagbegrepene for SEN



Pitch perfekt

- ❖ Hva er en overbevisende pitch?
- ❖ utforming
- ❖ innhold
- ❖ lengde





Lag en klar melding

En overbevisende pitch starter med et klart og konsist budskap.

- ❖ Identifiser de viktigste fordelene med tilbudet ditt og fremhev dem.
- ❖ Bruk et overbevisende språk for å kommunisere verdiforslaget ditt effektivt.
- ❖ **Igjen** - et godt utformet budskap er grunnlaget for en vellykket pitch.
- ❖ Fokus på visuell representasjon

Bruk overbevisende data og statistikk

Tall lyver ikke.



- Inkluder overbevisende data og statistikk for å støtte påstandene dine og styrke pitch.
- Bruk troverdige kilder og presenter informasjon på en visuelt tiltalende måte.
- Fremhev nøkkeltall som viser effekten og suksessen til produktet eller ideen din.

Datadrevet innsikt gir troverdighet og bygger tillit, noe som gjør presentasjonen din mer overbevisende og overbevisende.



Leverer med selvtillit

Selvtillit er en nøkkelfaktor nå du skal fremføre pitch.

- Øv, øv, øv for å sikre en jevn og trygg levering.
- Vær oppmerksom på kroppsspråket ditt, hold øyekontakt og snakk tydelig og lidenskapelig. Bruk kraftig og overbevisende språk for å formidle budskapet ditt med overbevisning.
- Omfavn tilbakemeldinger eller spørsmål på en elegant måte, og vis frem din ekspertise og tilpasningsevne.

Håndtering av innvendinger og spørsmål

- ❖ Forutse innvendinger og spørsmål som kan dukke opp under pitchet ditt.
- ❖ Forbered gjennomtenkte svar for å møte bekymringer og demonstrer ekspertisen din.
- ❖ Vær åpen for tilbakemeldinger, og ikke viker unna å erkjenne begrensninger.
- ❖ Gjør innvendinger til muligheter for å vise frem dine problemløsningsevner og tilpasningsevne.
- ❖ Husk at det å ta innvendinger med tillit og klarhet bygger tillit



Å overvinne nervøsitet

- ❖ Nervøsitet er naturlig, men det bør ikke hindre tonehøyden din.
- ❖ Øv på mindfulness- teknikker for å håndtere nerver og holde fokus.
- ❖ Ta dype åndedrag, visualiser suksess og minn deg selv på ekspertisen din.
- ❖ Omfavn nervøs energi som spenning og la den gi næring til lidenskapen din.
- ❖ Husk at publikummet ditt vil at du skal lykkes.

Legemliggjør selvtillit, og la lidenskapen din skinne gjennom.





Engasjer målgruppen din

Engasjement er avgjørende for å holde publikum hekta.

- Bruk interaktive elementer som spørsmål, avstemninger eller demonstrasjoner for å involvere dem aktivt.
- Oppmuntre til deltakelse, lytt oppmerksomt og gi personlig tilpasset svar.

Å engasjere publikummet ditt skaper en dynamisk og minneverdig opplevelse, og øker sjansene for en vellykket pitch.

Husk at en pitch er en samtale, ikke en monolog.

Lage en minneverdig avslutning

Avslutningen av fremføringen er like viktig som åpningen.

- Gjør et varig inntrykk ved å oppsummere hovedpoengene dine og gjenta verdien du tilbyr.
- Avslutt med en overbevisende oppfordring som motiverer publikummet ditt til å ta ønsket neste steg.

Enten det er å planlegge et oppfølgingsmøte, foreta et kjøp eller støtte saken din, gjør det enkelt og fristende for dem å si «**ja**»



Markedsføring

- ❖ Å markedsføre er å spre et budskap fra én til alle
- ❖ Hele målgruppen skal bli nysgjerrig på produktet/tjenesten din
- ❖ Følelse av å være personlig → Ulempe om det blir for generelt og upersonlig → **Fallgruve**: markedsføre produkter og tjenester som om de snakker til kunden personlig – uten at de gjør det.

Salg

- ❖ Salg oppstår når varen byttes mot et byttemiddel som selgeren anser som verdifullt
- ❖ Får å lykkes med salg, må en ha innsikt i den enkelte kundens behov → dermed blir salg mer personlig enn markedsføring
- ❖ Salg kan defineres som «å få en kunde til å bruke verdsette ressurser på produktet
- ❖ Skaper et resiprositetsforhold

«Resiprositet i betydning, er menneskers uformelle byttehandel av varer og tjenester»

(Nilsen et.al. 2021)

Salg og markedsføring

Å gjøre målgruppen din nysgjerrig på løsningen din på kort tid og en konkret måte

Å forstå Publikummet

For å levere en effektiv pitch, er det avgjørende å forstå publikummet ditt.

- ❖ Undersøk deres behov, interesser og smertepunkter.
- ❖ Skreddersy meldingen din slik at den passer til dem og adresserer deres spesifikke utfordringer.

Ved å gjøre det vil du etablere en forbindelse og øke sjansene for suksess.

Forstå publikum på forhånd

- ❖ Hva kan en forundersøkelse bestå i?
- ❖ Hvordan fange mottakernes perspektiv?
- ❖ Hvordan gjøre pitchet ditt relevant og effektivt?





PowerPoint

«pitching» oppgave

Lag en PowerPoint presentasjon (Max 5 slides)

- ❖ Hvem er du?
- ❖ Hva er dine beste egenskaper?
- ❖ Hva er dine mer utfordrende egenskaper
- ❖ Ferdigheter og kvaliteter du synes er viktige
- ❖ Èn ting som gjør oss nysgjerrige på deg?
- ❖ Hvorfor mener du vi skal ansette deg/ Hvordan kan du være en ressurs?
- ❖ 1 bilde av deg selv som du mener representerer personlighetstypen din?

Hold en pitch på max 10 minutter 😊

