

# Pitch



## Hva

Pitching er et felles verktøy i de fleste start-up miljøer. Pitching handler om å gi en **engasjerende forklaring** av et initiativ i møte med en potensiell deltaker, kunde, partner eller investor. En pitch skal **vekke nysgjerrighet, tillit** og nok interesse til at du får positive oppfølgingsspørsmål og en god samtale

## Når

Bruk dette verktøyet for å være **forberedt til møter** med investor eller potensiell kunde eller partner. I en god pitch er det avgjørende å vise både profesjonalitet og ekte kjennskap til problemet som adresseres. En sosial entreprenør har ofte en fordel i å kunne fortelle autentiske historier for å engasjere publikum. En vanlig utfordring er å forklare på kort tid hvordan virksomheten skal skape både sosial og økonomisk gevinst.

## Hvordan

En pitch er noe man **alltid må øve på**, endre litt og tilpasse til de den presenteres for. På neste side finner du noen tips til en heispitch (2-3 min)

Deg:	"Jeg heter .."
1. Hva er problemet, inkl. konsekvenser og årsaker?	
2. Hva skal du gjøre?	
3. Kombiner setninger fra <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1. (problemet) og</li> <li>• 2. (hva du skal gjøre med det) til en setning</li> </ul>	

## Innhold

- Hold fokus på den dokumenterbare sosiale effekten og formål.
- Husk at din kunnskap og kompetanse er en viktig ressurs og en unik form for menneskelig og kulturell kapital som du kan fortelle om.
- Det kan være nyttig å inkludere hva slags sosial entreprenør man er. (ideelt AS, forening el.)
- Hvis det er relevant kan man gjerne fortelle om hva slags endring man driver med: om det er å lette konsekvensene av et problem eller endre årsaker og systemer
- Hva er du ute etter?: Vær tydelig på hva du ønsker fra den som hører på: er det samarbeid, finansiering, rådgivning, el.?

## Hvem er i publikum

- Private investorer har ulike mål: noen vil ha avkastning, andre ikke. Finn ut på forhånd hvem du snakker til.
- Er det en mulighet for at du som sosial entreprenør kan foreslå i pitchen at dere kan kobles opp til allerede eksisterende tiltak og tilbud fra det offentlige? Ikke som ansatt, men som samskapende partner? Din kunnskap, tilknytning og nettverk kan ha stor verdi for det eksisterende tiltaket.
- Hvis publikum består av offentlig ansatte er det som regel en fordel å presentere en løsning som det offentlige selv kommer til å ha vedlikeholdsansvar for. Hvis du kan presentere en løsning som innebærer å inngå partnerskap hvor andre tar seg av drift og vedlikehold, er de ofte mer interessert.

**Tips:** Se "Håndbok for støtte-spillere" for mer grundig og utfyllende tekst om metoden som verktøy.