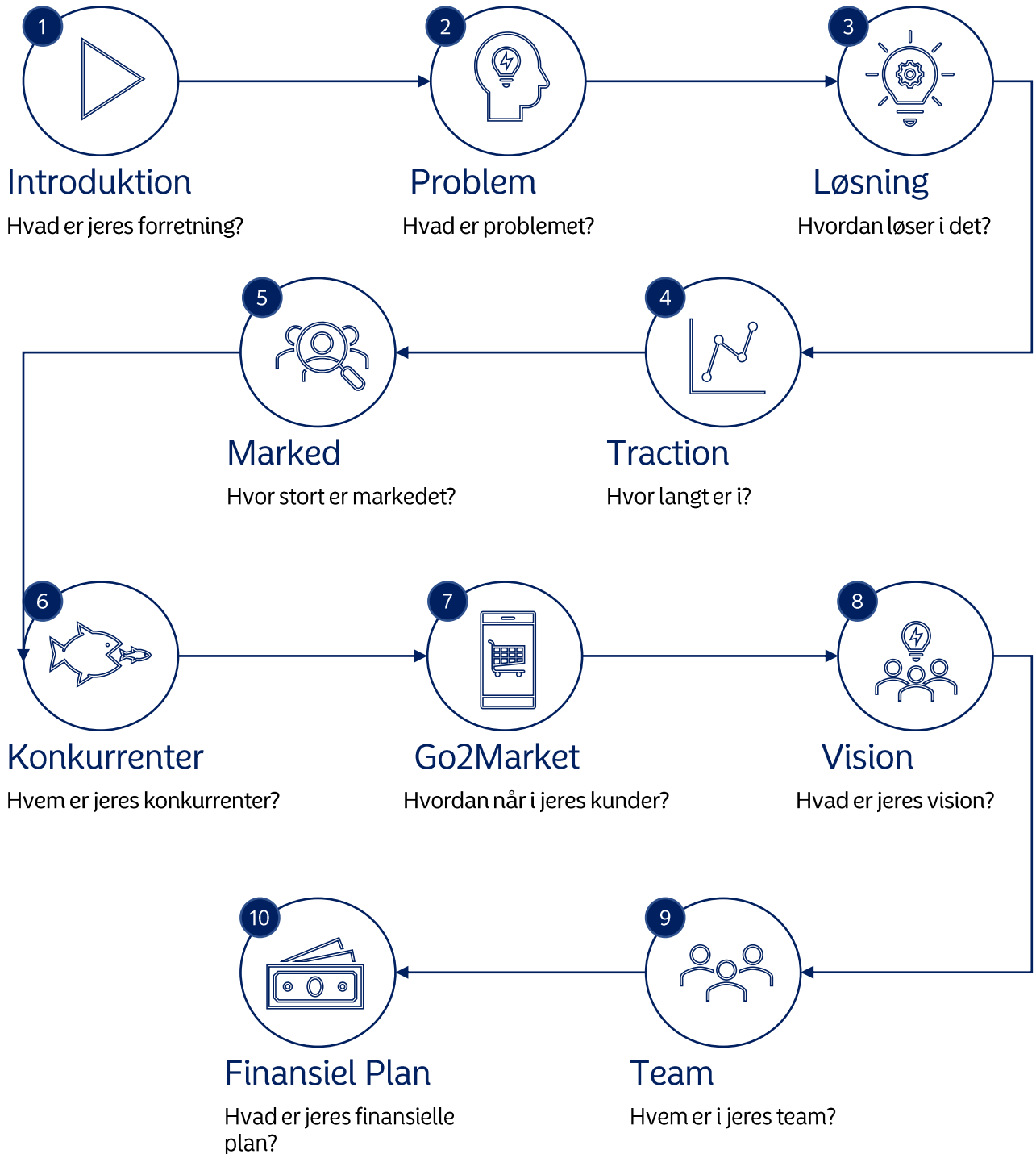


Startup & Growth

Nordea

Pitch deck guide

Slide deck



Pitch Deck Guide

HVILKET PROBLEM LØSER VI?

Vi befinder os i en verden, hvor det flyder med gode idéer og koncepter. For at netop din idé skal brænde igennem, kræver det, at den løser en konkret og udbredt problemstilling.

HVORDAN LØSER VI DET?

Kom hurtigt frem til, hvordan du løser det konkrete problem. Beskriv hvordan løsningen/konceptet/idéen adresserer det. Husk, at investorer modtager utrolig mange henvendelser, og vær derfor kortfattet og præcis.

HVORDAN TJENER VI PENGE PÅ DET?

Det er ikke nok, at i løser et problem. I skal også tjene penge undervejs. Forklar, hvordan jeres forretningsmodel er skruet sammen, hvorfor den passer til jeres virksomhed, og hvordan den er skalérbar.

HVORDAN ER VORES TRACTION?

Har i eksisterende kunder og omsætning, så husk at fremvis den igennem grafer eller tilsvarende. Hvis i er tidligere i processen, så vis, at i har undersøgt, at der er et behov for jeres løsning igennem markedsundersøgelser, såsom interviews, spørgeskemaer eller noget helt tredje.

HVAD ER STØRRELSEN PÅ MARKEDET? OG MARKEDETS FORVENTNINGER?

Identificér og beskriv jeres markedet samt størrelsen på markedet. Det er samtidig vigtigt, at du viser den årlige vækst i markedet, som vi ofte gør igennem CAGR (Compound Annual Growth Rate).

HVEM ER VORES KONKURRENTER?

Vær ikke bange for konkurrence, det vidner om et markedsbetegn. Hvis du modsat ikke nævner konkurrenter indikerer det, at du ikke har lavet din research. Påpeg derfor i stedet, at du har konkurrenter, men vær tydelig omkring, hvordan du differentierer dig.

HVAD ER VORES PLAN FOR AT VINDE KUNDER?

Beskriv jeres strategi(er) for at vækste og vurder hvorvidt, om de er skalérbar. Vær specifik om hvilke kanaler, som i vil anvende for at nå kunderne, og hvorfor disse strategier er optimale.

HVAD ER VORES VISION FOR VIRKSOMHEDEN?

Det er vigtigt, at i har en langsigtet vision og plan for jeres virksomhed. Det vidner om, at i har en stærk drivkraft, og er ofte, hvad der overbeviser investorerne.

HVEM ER I VORES TEAM?

Synliggør her, hvem der er i dit team, hvilke kompetencer de besidder, og hvorfor i har evnerne til at drive forretningen til en succes og opnå jeres vision. Nævn gerne, hvis i har tidligere relevant professionel erfaring.

STATUS PÅ UDVIKLING OG MILESTONES?

Beskriv hvor langt i er nået i jeres udvikling, og hvilke milestones der skal opnås for at komme i mål. Der er altid tæt sammenhæng mellem milestones og jeres finansielle plan.

HVORDAN SER VORES FINANSIELLE PLAN UD?

Husk, at inkludér en gennemarbejdet finansiell plan, der beskriver: hvor meget kapital i søger, hvad kapitalen skal bruges til, og hvad kapitalen skaber af output i form af kunder, produktudvikling eller andet.