



# Entreprenørskap

## Pengeinnsamling og innsalg

Alle forretningsideer trenger finansiering for å kunne realiseres. Finansiering kommer vanligvis fra investorer – men først må du overbevise dem om at det er fornuftig å investere i deg og ideen din! La oss se i denne enheten hvordan det kan skje.

<b>Kunnskapsområde</b>	Sosiale studier og samfunnskunnskap, økonomiske studier
<b>Tema</b>	Ulikheter og pengeinnsamling
<b>Tid beregnet</b>	1t 30 m
<b>Læringsmål</b>	<p>Hvis du går gjennom hele læringsenheten, vil du</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• forstå hva en pitch deck er</li> <li>• lære hvordan du effektivt kan bruke en begrenset mengde tid til å presentere ideen din</li> <li>• få innsikt i hva som gjør at man får oppmerksomheten til et gitt publikum når man presenterer en idé</li> <li>• og også lære hvordan en ny virksomhet kan søke etter finansiering som er nødvendig for innledende vekst</li> </ul>

## Oppvarming

Har du noen gang prøvd å overbevise noen andre om et emne/en sak/en problemstilling? La oss diskutere hvilke «verktøy» du brukte for å få det til.

Tenk i stillhet på en situasjon der du prøvde å overbevise andre mennesker om et spesifikt problem. For eksempel da du ba foreldre eller foresatte om penger for å kjøpe noe du virkelig ville ha.

- Hvilke argumenter brukte du?
- Fremhevet du fordelene ved å kjøpe det spesifikke produktet/tjenesten?

Hvis det var noe du ønsket å gjøre med en av vennene dine eller slektningene dine, spurte dere om det sammen, som en gruppe? Snakket alle, i så fall?

Bytt med kompisen din og sammenlign svarene deres.

## Lære

### 1

Ta en titt på denne korte presentasjonen om alt dere trenger å vite for å lage det perfekte pitch deck. Det vil lære deg hvordan du kan overbevise potensielle investorer!

### Behovet for å få bedriften din til å skille seg ut



Potensielle støttespillere blir stadig kontaktet av forskjellige gründere - de hører de samme argumentene for hvorfor de skal gi penger til disse nye forretningsmulighetene. For å lykkes med å overbevise dem om å støtte ideen din med penger, må du skille deg ut fra mengden – ikke bare gjennom forretningsidéen din (det er en selvfølge).



### Behovet for å få bedriften din til å skille seg ut



Få oppmerksomheten deres gjennom å forklare dem på en overbevisende måte **hvem du er** og hvorfor de burde lytte til deg!

I næringslivet skiller vår kjernevirksomhet seg fra andre ut i fra såkalt Unique Selling Point (USP). Din USP er grunnen til at du er annerledes og muligens mer vellykket. For å utvikle din USP må du:

- a) Kjenne dine sterke sider, dvs. vite hva du er god på: ha et godt team, en bra lokasjon/plassering osv.
- b) Vite hvordan du skiller deg fra andre: Du er den første som tilfredsstiller akkurat dette behovet, du tilbyr mer kvalitet eller lavere priser, du har bare én av akkurat denne på ett sted osv.

### Hva er en «elevator pitch»?



Tenk deg at du er i en heis med noen du vil ha noe fra. Dere går sammen inn i heisen i første etasje og han/hun ønsker å ta heisen til tredje etasje. Hvis ingen andre er i heisen, har du maksimalt 2 minutter alene med ham / henne.



Du har dermed svært kort tid på deg til å få oppmerksomheten hans / hennes!



Dette er en **elevator pitch**: En presentasjon av din forretningsidé til potensielle givere på ca. 2 minutter, som ikke avbrytes. Derfor må du få mest mulig ut av disse minuttene!

**Du bør fokusere på følgende punkter!**

### Hvem du og teamet ditt er



Mange bedrifter kan enten være vellykkede, eller mislykkede basert på personligheten og energien til teamet som står bak forretningsidéen.

Hvis du og teamet ditt kan vinne interessen til finansjører, kan det gjøre underverker i markedet du fokuserer på.

Ikke vær sjenerert - i en pitch må du stole på "salget" av deg og teamet ditt og hvor dyktig du er når det gjelder forretningsidéen du har.

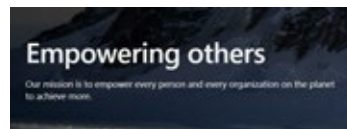
### Bedriftens formål, verdier og visjon



Hvorfor vil du starte dette nye selskapet?

I hvilket område vil din bedrift operere?

Hva er formålet med selskapet?



Microsofts formål og visjon!



Nikes formål og visjon!

### Hva vil din bedrift gjøre?



Gi en grundig, men imponerende og kort oversikt over hva du vil gjøre:

Leverer du en tjeneste eller et produkt?  
Hva er hovedtrekkene til produktet?

Vær spesifikk og legg vekt på produktet / tjenesten din!

### Hva er din USP?



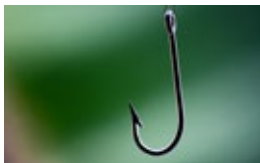
Du må understreke hvorfor det er verdt å fortsette å lytte til deg.  
- Hvorfor du er annerledes. Vurder blant annet følgende punkter:

- ✓ **Pris** – vil du være billigere enn noen eksisterende løsninger for behovet du har oppdaget?
- Kvalitet** – vil du tilby noe med høyere kvalitet?
- Produkt-/tjenestetilbud** – er du bedre enn andre ved å tilby et bredere spekter?
- Enkelt å gjøre forretninger med deg** - har du opplevd problemer med å samarbeide om forretninger i andre selskaper, og vil du ta tak i dem?
- Hastighet** - Vil du tilby produkter eller tjenester som leveres raskere enn andre?
- Pålitelighet** - vil du være mer pålitelig enn andre?

### Entusiasme

Prøv å engasjere publikum – ikke bare gi en monolog, prøv å få oppmerksomheten deres.

Dette oppnås oftest ved å introdusere en krok/knagg som publikum husker godt, det vil si et spørsmål, et løfte, noe dristig!



### Hvordan presentere dette?

Å legge frem en god pitch er nesten like viktig.

Vær modig, snakk med en stødig stemme og presenter med **selvillit**. Hvis den andre deltakeren ikke føler at du tror på deg selv og ideen din, hvorfor skal han/hun?

Hold øyekontakt og hold presentasjonen ved hjelp av bevegelser – men vær forsiktig så du ikke beveger deg for mye!

Hold deg til tidsbegrensningen – dette er viktig, fordi folk vil miste interessen hvis noe tar for lang tid!

Vil du med letthet se en video på mer enn 2-3 minutter?



Nå som du gikk gjennom presentasjonen, **tenk på en forretningsidé**. Du kan bruke en av ideene du lagde med kompisen din i forrige enhet!

Diskuter med kompisen din:

Hvilke hovedelementer i forretningsideen din er det som skiller deg fra andre eksisterende løsninger på problemet du har identifisert? Er det ikke andre som tilbyr noe lignende?

## Skape

### 1

Ta en titt på presentasjonen en gang til sammen med kompisen din. Det er nå på tide for deg å lage din egen innsalgsstrategi/pitch deck.

Ikke glem å dekke alle punktene som er nevnt!

### 2

Les og revider presentasjonen på slutten, og øv på den mens du tar tiden med en tidtaker – hold deg under 2 minutter.

Hvis den er for lang: Hvilken informasjon er ikke helt nødvendig? Ta perspektivet til publikum: de potensielle investorene til ideen din!

## Reflektere

Finansiering kan være et problem når du oppretter en bedrift. Diskuter med kompisen din mulige måter å dekke innledende utgifter på, inkludert digital pengeinnsamling/"crowdfunding".

Hvilket beløp vil du sikte på, og hvilken organisasjon, institusjon eller bedrift vil være interessert i å investere i ideen din?