

SCQA: En god præsentation af din virksomhedsidé



RESUMÉ

Det er ikke nok kun at have den gode idé - du må også kunne præsentere den for potentielle kunder, investorer og samarbejdspartnere. I dette indlæg forklarer vi hvad SCQA er, og hvordan denne metode kan bruges til at gøre alle dine præsentationer til en succes.

SCQA-strukturen er brugbar på mange måder

SCQA står for det engelske: Situation, Complication, Question og Answer. Hvis du pitcher dit produkt i den rækkefølge, giver du et hurtigt, overskueligt og overbevisende overblik, som øger sandsynligheden for, at folk forstår både dit produkt og nødvendigheden af det.

SCQA er ikke kun relevant for at sælge din idé og produkt til andre. Opstillingsmetoden kan også hjælpe dig internt ved at skabe bedre overblik over dine problemer, så du nemmere kan finde en relevant løsning. SCQA-modellen kan tilmed øge din muligheder for finansiering, da det kan hjælpe dig med at give låneudbydere og investorer en bedre forståelse for, hvordan du vil forvalte dine penge. Området er sådan set underordnet; så snart der er noget, der skal italesættes, er SCQA et godt princip og en fin metode at have in mente.

De 4 dele af SCQA

Situation: skitser noget åbenlyst

Den første del af din præsentation skal være noget vigtigt, som dit publikum hurtigt kan forstå og relatere til. En ubestridelig konstatering om hvordan en situation er, der fungerer som en god indledning til at italesætte et problem ved den situation. Din situation skal gerne være overordnet, simpel og nem at forstå.

Complication: forklar problemet

Herefter kommer du ind på, hvilke(t) problem(er) der vil opstå eller fortsætte, hvis situationen forbliver uændret. Eller alternativt, hvilke muligheder man misser, hvis situationen ikke ændres. Du skal gerne konkretisere og definere problemet så klart som muligt, og gør du det, så kommer spørgsmålet helt naturligt.

Question: Stil spørgsmålet, der anskueliggør, hvordan problemet kan løses

Spørgsmålet er blot den retoriske bro mellem komplikationen og svaret. Hvordan kan puklerne i det problem, du har opstillet, overkommes?

Answer: løs problemet

Svaret svarer selvsagt på spørgsmålet, og det er her, du fremlægger din løsning. Det kan for eksempel være, hvad dit produkt eller service har at tilbyde, hvis du altså bruger SCQA-modellen i forbindelse med en præsentation af din virksomhedsidé.

Opsummering: Du starter med at forklare en genkendelig situation, som afføder et problem, og du spørger hvordan problemet så kan løses, hvilket det kan med en konkret løsning (for eksempel dit produkt). På den måde giver du et kort og nemt overblik over, hvad dit produkt er, og hvilket problem det løser med en naturlig overgang.

Illustrative eksempler på SCQA i praksis

Jens og Søn I/S kan levere blik og VVS-arbejde om aftenen

S: Vi kan alle sammen komme ud for at få brug for en blikkenslager - der kan opstå problemer med vasken, komme et læk og meget andet. De fleste har ikke kompetencerne eller de nødvendige materialer til at ordne det selv, men det ændrer ikke på, at det skal fikses hurtigst muligt.

C: Derfor er det nødvendigt med hjælp udefra. Oveni i regningen er mange dog også nødsaget til at tage fri fra arbejde for at kunne være hjemme, når blikkenslageren kommer forbi, da denne typisk arbejder inden for normale arbejdstider. Det er upraktisk, og mange må af den grund vælge imellem at udsætte problemet i hjemmet og de presserende opgaver på arbejdet.

Q: Hvordan kan folk få lavet de nødvendige reparationer uden at skulle gå på kompromis med andre forpligtelser?

A: Jens og Søn I/S leverer blik og VVS-arbejde af høj kvalitet til konkurrencedygtige priser, men opererer udelukkende fra kl. 17-23 i hverdage og kl. 11-20 i weekenderne. På den måde kan du få ordnet dine VVS-problemer på et tidspunkt, der passer dig og tilmed uden ekstraomkostninger.

Cykelvirksomheden, der skulle bruge pengene til at vækste
For denne fiktive virksomhed bruger vi SCQA til at forklare, hvorfor de har brug for finansiering:

S: Siden 2015 har cykelvirksomheden Zicl ApS produceret og solgt cykler og udstyr af høj kvalitet i København. Efter flere års solidt arbejde har det vakt interesse hos en offentlig virksomhed, som gerne vil bestille 100 cykler med hurtig levering.

C: Da det er en offentlig virksomhed, kan de ikke forudbetale for ordren, men desværre har Zicl ApS ikke likviditet til at købe de fornødne materialer og råvarer selv. Hvis ikke Zicl får finansieret det nødvendige produktionsinput, må de droppe ordren og miste denne gode mulighed og kunde. Samtidigt har Zicls normale bankforbindelse, i relation til en anden og mindre ordre, allerede givet udtryk for, at kassekreditten ikke kan øges.

Q: Hvordan kan Zicl få gennemført sin ordre?

A: Zicl undersøger finansieringsmarkedet og finder hurtigt en online udbyder af virksomhedslån. Låneansøgningsprocessen foretages ligeledes nemt online og udbyderen vender tilbage allerede samme dag med positivt tilsagn om at yde, samt udbetale, den tiltrængte driftskapital. Zicl regner lidt på det og konkluderer hurtigt, at omkostningerne for virksomhedslånet ikke overstiger den profit som de vil have på salget. De beslutter derfor at modtage virksomhedslånet, således at de kan købe de varer, som de skal bruge for at acceptere og gennemføre ordren.

Konklusion

SCQA-princippet skal forstås som en ramme for, hvordan du overskueligt kan strukturere en god præsentation af det, du gerne vil formidle. Det er kun fantasien, der sætter grænser for, hvornår du kan bruge SCQA, men for dig som virksomhedsejer vil det formentlig være til allermest hjælp, når du skal kommunikere din idé ud til kunder, investorer og andre interessenter.