

# Hvordan selge inn konseptet deres

Helle Villmones Haug



STARTUP DAY  
Feb 12, 2015

# VC and Angel Panel



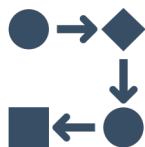
Steven Sinofsky



Andy Liu

Greg Gottesman

# Vi skal snakke om tre temaer



Struktur i presentasjonen

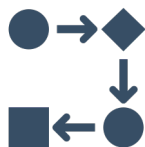


Hvordan jobbe frem  
presentasjonen effektivt



Tips til selve  
gjennomføringen

# Vi starter med noen tips til struktur i presentasjonen



Struktur i presentasjonen



Hvordan jobbe frem  
presentasjonen effektivt



Tips til selve  
gjennomføringen

# Vi kan dele strukturen inn i fire hoveddeler

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?



**6 MINUTTER**

= Prioriter det viktigste!



# Begynn med en spennende fakta eller å forklare et stort problem, for å skape interesse og engasjement

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?

Tenk gjennom...

Hva er  
problemet?

Hvem er det et  
problem for?

Hvorfor er dette  
viktig nå?

# Et ofte brukt hjelpemiddel er «burning platform»; hva skjer hvis vi ikke gjør noe?

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?



# Hvis vi ikke gjør noe nå, vil konsentrasjonen av CO<sub>2</sub> i atmosfæren øke til langt over det vi kan tåle

## HVORFOR

er vi her i dag?



## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

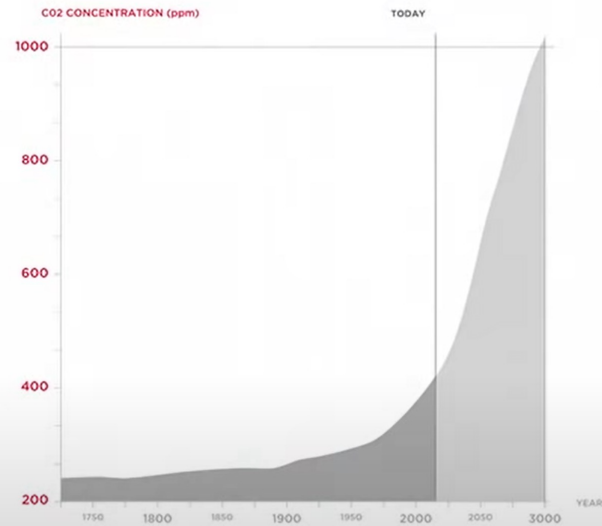
## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?

THIS  
IS REAL







# Nå vet de hva problemet er, og dere kan fortelle hva løsningen er: konseptet deres

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?

Hva er løsningen på problemet dere har presentert?

# Forklar og vis hva løsningen går ut på: solcellepaneler på tak begrenser utslippet av fossilt brensel

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?

### Solar for Existing Roofs





# Trekk frem de beste momentene med løsningen, hva det er som gjør at den skiller seg ut?

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

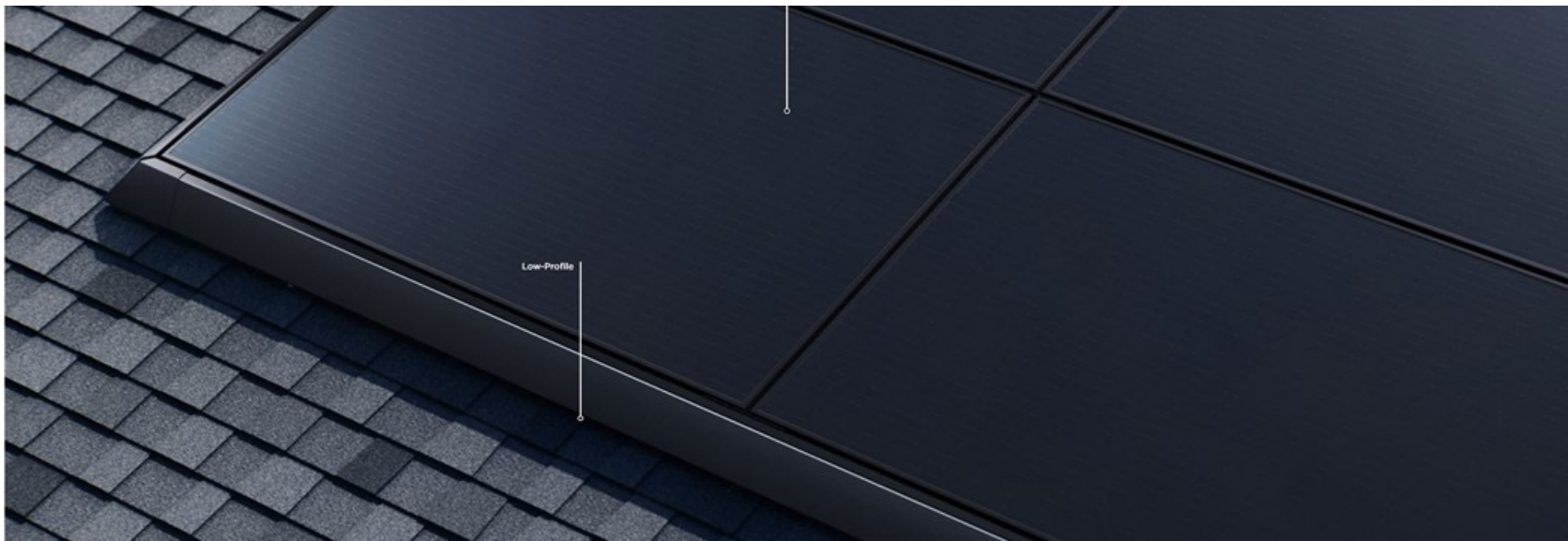
## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?

by securing the panels close to your roof and to each other for a minimal aesthetic.





# Trekk frem de beste momentene med løsningen, hva det er som gjør at den skiller seg ut?

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

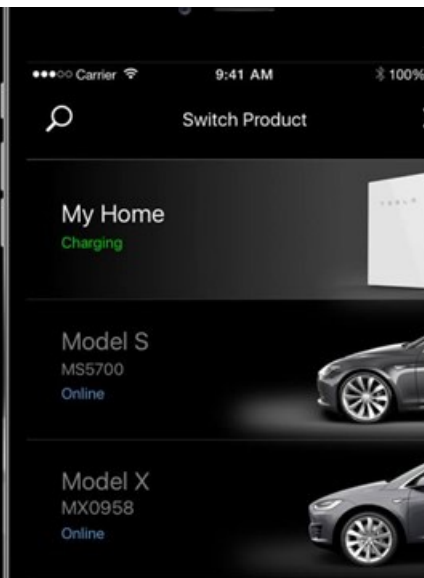
anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?





# Etter å ha vist frem konseptet, må man vise hvordan det skaper verdi

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?

Vis hvordan deres løsning svarer opp problemet og skaper  
**verdi** for brukeren og beslutningstakeren



# Her er det viktig å tenke over hvem beslutnings-takeren er, og hvilken verdi man snakker om

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?

### Verdi for bruker

Savings

#### Electricity For Less

Use solar energy to power your home and reduce your dependence on the grid. Purchase solar at the lowest price of any national provider with [Tesla's price match guarantee](#) and take control of your monthly electricity bill. Learn more about your potential savings in our Design Studio.

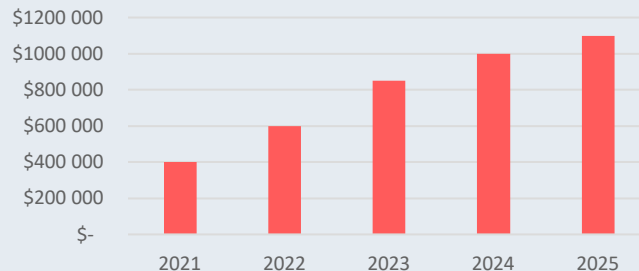
Powerwall

#### Home Battery Backup

Powerwall stores energy and makes it available on demand anytime — at night or during an outage.

### Verdi for beslutningstaker

Expected increase in revenue





# Til slutt burde man forklare hva som skal til for å realisere løsningen

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?

Hva er veien videre?

# Det er i dette stadiet beslutningstakerne går fra å anse det som en kul idé til noe gjennomførbart

## HVORFOR

er vi her i dag?

## HVA

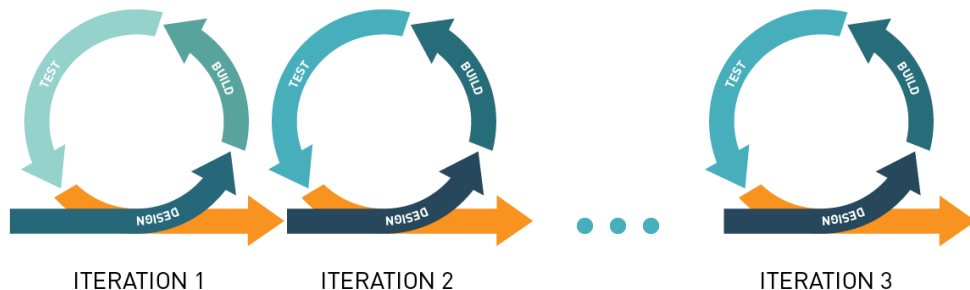
anbefaler vi dere å gjøre?

## HVILKEN

verdi skaper det?

## HVORDAN

skal dere realisere det?



### Momenter man kan inkludere:

-  Hypoteser som må testes
-  Kompetanse
-  Usikre momenter
-  Tidshorisont
-  Kostnad





... og til slutt:

**Rund gjerne av med noen hovedpunkter** som gir mottakerne mulighet til å ta en beslutning der og da

# Nå skal vi over på noen tips for å jobbe frem presentasjonen effektivt



Struktur i presentasjonen



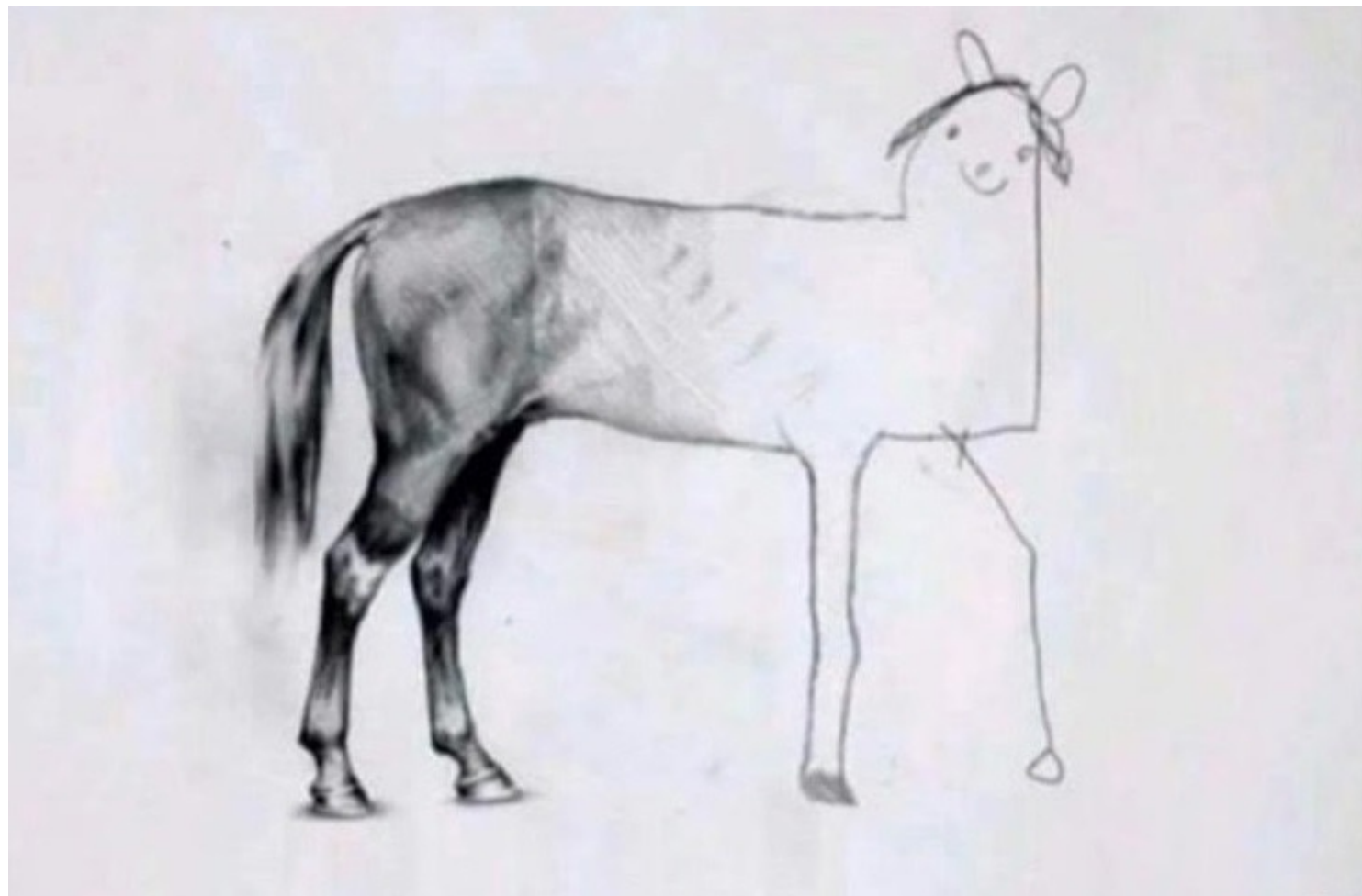
Hvordan jobbe frem  
presentasjonen effektivt



Tips til selve  
gjennomføringen



Det handler om å **fortelle en god historie** som  
henger sammen fra start til slutt



Begynn helt enkelt med en post-it per del, og bygg ut etterhvert

Problem å  
løse

Løsning

Verdiforslag

Veien videre

# Start så med overskriftene og la de fortelle historien for deg – *bruk aktive overskrifter*

Problem å  
løse



Klimaendringene  
bidrar til økt behov  
for fornybare  
løsninger

Løsning



Vår anbefaling er å  
satse på solcellepanel  
for hus, for å bygge  
smarte og  
selvforsynte hjem

Demo?

Verdiforslag



Brukerne av  
løsningen får  
tilgang til billigere  
og mer fornybar  
strøm

Veien videre



Flere iterasjoner er  
nødvendig i tiden  
fremover for å  
validere de mest  
sentrale hypotesene

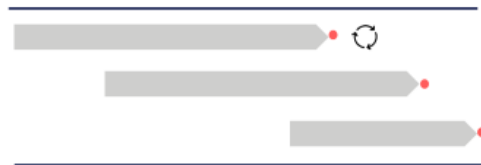
# Så er det bare å fortsette å bygge ut historien enten på papir eller i presentasjonsverktøyet

Veien videre

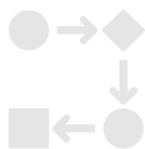
Flere iterasjoner er nødvendig i tiden fremover for å validere de mest sentrale hypotesene

Flere iterasjoner er nødvendig i tiden fremover for å validere de mest sentrale hypotesene

- Steg 1
- Steg 2
- Steg 3



# Siste tema ut er noen tips til selve presentasjonen



Struktur i presentasjonen



Hvordan jobbe frem  
presentasjonen effektivt



Tips til selve  
gjennomføringen



# Hvordan du snakker og ter deg under presentasjonen har mye å si for hvordan budskapet blir mottatt



Snakk tydelig og **ta naturlige pauser**



Tenk **kroppsspråk**. Eks. snakk utover – ikke mot skjermen



**Varier stemmebruk** for å fremheve viktige poeng



**Snakk til (alle) lytterne** – på deres språk



**Hold det enkelt** og øv slik at du holder deg til poenget



**Skap engasjement** underveis

Spørsmål?

Aldri undervurder en god presentasjon