

# Pitching oppskrift til læringsnettverk

Hege Andersen, Kontinuerlig forbedring UNN  
Mars 2022



Hvorfor pitching?  
(ka e dette for noe tøv?)

- En god ide er ikke nok

# Oppgave:

- Du og teamet ditt har 4 minutter til rådighet for å selge inn forbedringsarbeidet deres (dit dere er kommet + det dere har planlagt) til administrerende direktør.
- Dere får i tillegg 1 minutt til oppklarende spørsmål som dere må kunne svare ut
- Lag presentasjonen – fordel roller- øv inn og legg fram

# Den perfekte pitchen

En perfekt pitch er ikke nødvendigvis basert på en tydelig visjon eller en fantastisk presentasjon. Idéen din må selvsagt være god, men en god pitch er ofte basert på en solid innsalgsplan og mye trening. Derfor har vi laget en perfekt innsalgsplan som danner grunnlaget til pitchen din. Som de fleste planer har den fire grunnpilarer:



**Tydighet:**  
Vær klar og tydelig for å holde på oppmerksomheten



**Enkelhet:**  
Dropp fremmedordene – snakk forståelig



**Glød:**  
Vis entusiasme og inspirer de som hører på



**Øvelse:**  
Perfeksjon blir til av øvelse og konstruktive tilbakemeldinger

# 1. Få de på kroken

- Introduser deg selv teamet ditt og vekk nysgjerrigheten hos mottaker
- Fokuser på sammensetningen av teamet – der alle utgjør en ressurs



## 2. Problem – løsning - innsalg

- Pek på et problem og eksemplifiser det.
- Bruk historier slik at mottaker kan identifisere seg med/sette seg inn i problemet
- Fortell så hvordan du har tenkt å løse problemet. Legg en plan
- Kom til slutt med en appell om hva de får igjen for å gjøre dette.
- Hva gagner målgruppen for arbeidet?



### 3. Ikke vær for detaljert, men forankre i tall og evidens

#### **Dokumenter din løsning**

- Bruk data, bruk forskning, vis til beste praksis

#### **Ikke utdyp alle punkter og dropp detaljene**

- Men vær bevisst på hva du utelater. Da er det mulig å forutse hvilke spørsmål som blir stilt etterpå – og ha gode, forberedte svar.



## 4. Kjenn ditt publikum

Er det helt utenforstående som bare lurer på hva du driver med, eller er det noen som kjenner bransjen godt? Det avgjør hvilke ord du bruker og hvilken oppfordring innlegget bør avsluttes med

### **Øv med folk utenfra**

- Prøv å fremføre for noen som ikke jobber med dette hver dag.

### **Beregne tiden**

- Du har 240 sekunder. Klokk det inn til 220 eller mindre når du øver. Da har du tid til å trekke pusten en ekstra gang.



# Oppsummerende Tips og triks

- Fortell en **historie**
- Vær *engasjert* (i stemme og kroppsspåk)
- Unngå meningsløse **parasittord** (uuuhhmm, æææhhhh..)
- Øv på **intonasjon** (nordnorsk toneleie), artikulasjon og lydtegnsetting

Lenke til «tipsogtriks» -film fra Ungt entrepenørskap

<https://www.youtube.com/watch?v=TJSQIp9sF5Q>