

# Innleveringsfrist: 20. desember klokka 12:00

I denne første utvelgelsesrunden skal du sende inn følgende til juryen:

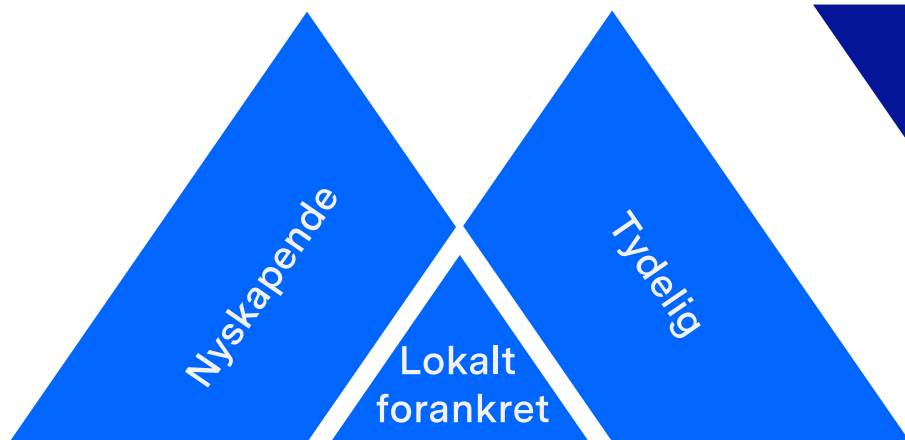
1. **Næringsteftcanvas** (sendes inn digitalt via [sbm.no/ressurs](http://sbm.no/ressurs))
2. **Pitch (film 4 minutt)**
  - Du må selv fremføre pitchen og få denne på film
  - Filmen sendes inn via link på [sbm.no/ressurs](http://sbm.no/ressurs)
  - Lengde: Maks 4 minutt (pitcher på over 4 minutt blir disket).

Merk: Juryen vil kun få tilgang på selve canvaset, samt filmen på 4 minutter. Ut fra dette vil de gjøre en vurdering av hvem som får gå videre til semifinalen.

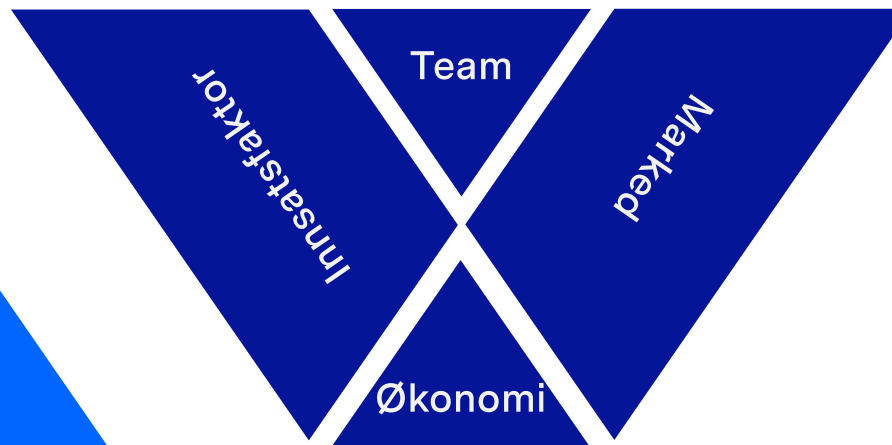
Innsending via [sbm.no/ressurs](http://sbm.no/ressurs)

# Dette skal juryen vurdere:

## Idé

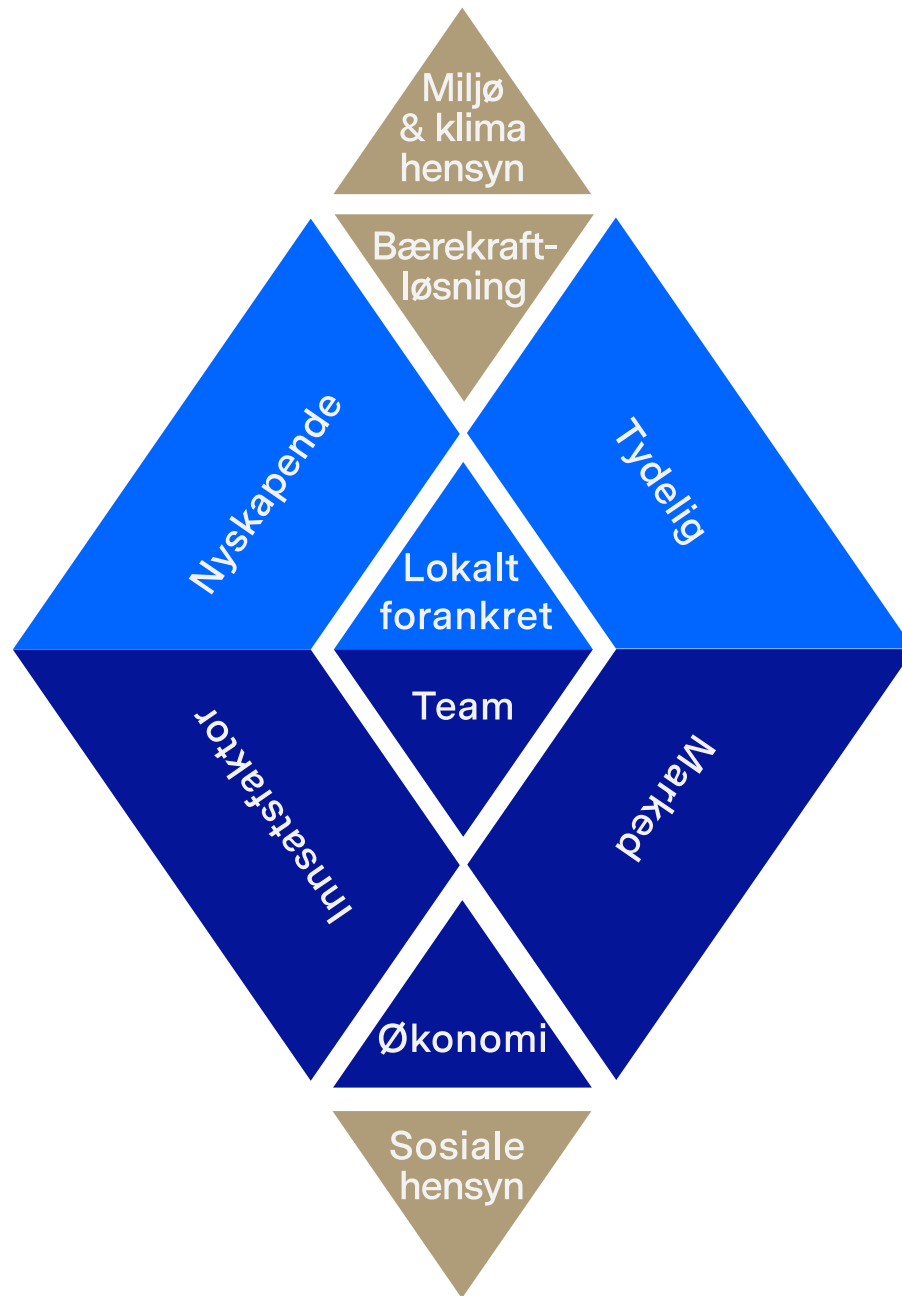


## Forretningspotensial



## Utgjøre en forskjell





## Pitch 4 minutt

- Her er et forslag til slides og en logisk rekkefølge på disse som dere kan bruke i pitchen/presentasjonen
- Du vil også kjenne igjen disse punktene fra Næringsteftcanvaset
- Innholdet her svarer opp de vurderingskriteriene som juryen jobber etter
- Husk å formidle en opplevelse. Om dere ikke følger malen slavisk går det helt fint.

## Forslag til innhold på 4-minutters pitch:

1. Forside: Navn på bedrift, navn på gründere(e), navn på idé, evt. Logo
2. Visjon
3. Problem og relevans
4. Din løsning
5. Kunden og markedet
6. Ønsket posisjon
7. Inntjening
8. Team
9. Tidslinje
10. Avslutning

# Forside

- Navn på bedrift
- Navn på gründere
- Navn på idé
- Logo om du har

# Visjon

## Hva vil du skape/oppnå? Hva er visjonen deres?

Tips:

- Visjonen skal være bedriftens ledestjerne
- Ambisiøs, men konkret.
- Del gjerne noe om både produktet/tjenesten du skal utvikle og hvilke verdier du jobber etter (firmaets verdier).

*Eksempel fra Sparebanken Møre:*

*“Den fremste pådriveren for skaperglede på Nordvestlandet – Hver dag”*

# Problem og relevans

**Hvilket problem er det du løser for kunden?**

**Hvordan skal du/dere utgjøre en forskjell?**

Hjelpespørsmål:

- Hvilket problem, markedsbehov eller «kundesmerter» jobber du med å løse?
- Hvorfor er dette problemet viktig å løse?
- Hvordan bidrar din idé til lokal verdiskaping?
- Hvilken betydning har dette problemet for samfunnet?
- Har dette problemet noen tilknytning til FNs bærekraftsmål eller andre identifiserte bærekraftsutfordringer?

*TIPS! Det er viktig at du «selger problemet» godt slik at den som hører på ønsker en løsning, men ikke la problemet dominere pitchen din. Husk at bærekraftsperspektivet må adresseres*

# Løsningen din

## Hva er løsningen din?

### Hjelpespørsmål

- Hva er din løsning til problemet?
- Er det et fysisk, digital produkt, en tjeneste, en plattform eller en kombinasjon?
- Hvordan virker det? (Vis frem det fysiske produktet, en prototyp, animasjon eller lignende)
- Hvordan er idéen din nyskapende?

*Tips: Dette er kanskje den delen du er mest glad i og har lyst til å snakke mest om – MEN for den som hører på så er det som kommer etterpå vel så viktig, så pass på at du ikke bruker alt for mye tid på denne delen eller blir for teknisk i forklaringen!*



# Kunden og markedet

## Vi elsker kunder! Hvem er dine kunder? Hvordan skal du nå de?

Hjelpespørsmål:

- Hva mener kunden om produktet/tjenesten?
- Hvilken verdi tilfører produktet/tjenesten kunden?
- Hvordan er kundens betalingsvilje og –evne?
- Hvem er sluttbruker og hvem er kunde?
- Hvor mange personer/bedrifter trenger å få løst dette problemet og er villig til å betale for det?
- Hvor er kundene og hvordan når du de?

*Tips! Her kan du vise at du har testet produktet/tjenesten på reelle kunder, samt hvilke tilbakemeldinger du har fått og hvordan du har tatt med disse videre i produktutviklingen*

*Prøv å være konkret når du beskriver markedet, ikke si «alle kvinner trenger dette», men prøv å gjøre en vurdering av hvor mange som faktisk er villige til å betale for det du skal selge.*

# Posisjon

## Hva er ønsket posisjon i markedet?

Hjelpespørsmål:

- Hvilke andre aktører opererer i ditt marked?
  - *Konkurrenter, partnere, distributører, utsalg osv.*
- Hvilke løsninger og teknologier har disse? Hva tilfører de av verdi?
- Hvordan er din løsning annerledes enn det som finnes på markedet i dag? Hva tilfører du av verdi som andre ikke gjør?

*Vis at du har gjort en grundig research av markedet, og at du vet hvilke aktører du konkurrerer mot. Dersom du selv ikke adresserer dette så vil den som hører på kunne sammenligne det du har med noe som allerede finnes og lure på om du ikke vet det eller ikke bryr deg.*

# Inntjening

## Hvordan vil du tjene penger på løsningen din?

Hjelpespørsmål

- Hvordan vil forretningen din tjene penger?
- Hvor mye er noen villige til å betale for å få løst dette problemet?
- Hvilke marginer vil du kunne oppnå?
- Hvor raskt kan forretningen vokse?

*Tips! Vis at du har en levedyktig og skalerbar forretningsmodell*

# Teamet

## Hvem er med i teamet ditt? (Gründere, ansatte, partnere, styre)

Hjelpespørsmål:

- Hva er navn og bosted, Rolle i selskapet, type kompetanse/bakgrunn
- Hva er spesielt med dette teamet? Hvorfor vil dere lykkes?
- Hvilken type kompetanse mangler dere i teamet i dag, og hvordan vil dere jobbe for å få på plass dette?
- Hvordan ser eierstrukturen ut i dag?

*Tips: Du må overbevise om at teamet er godt sammensatt med tanke på kompetanse og bakgrunn, samt at dere har gjennomføringsevne.*

# Milepæler

## Hvor langt har du kommet – og hvor skal du?

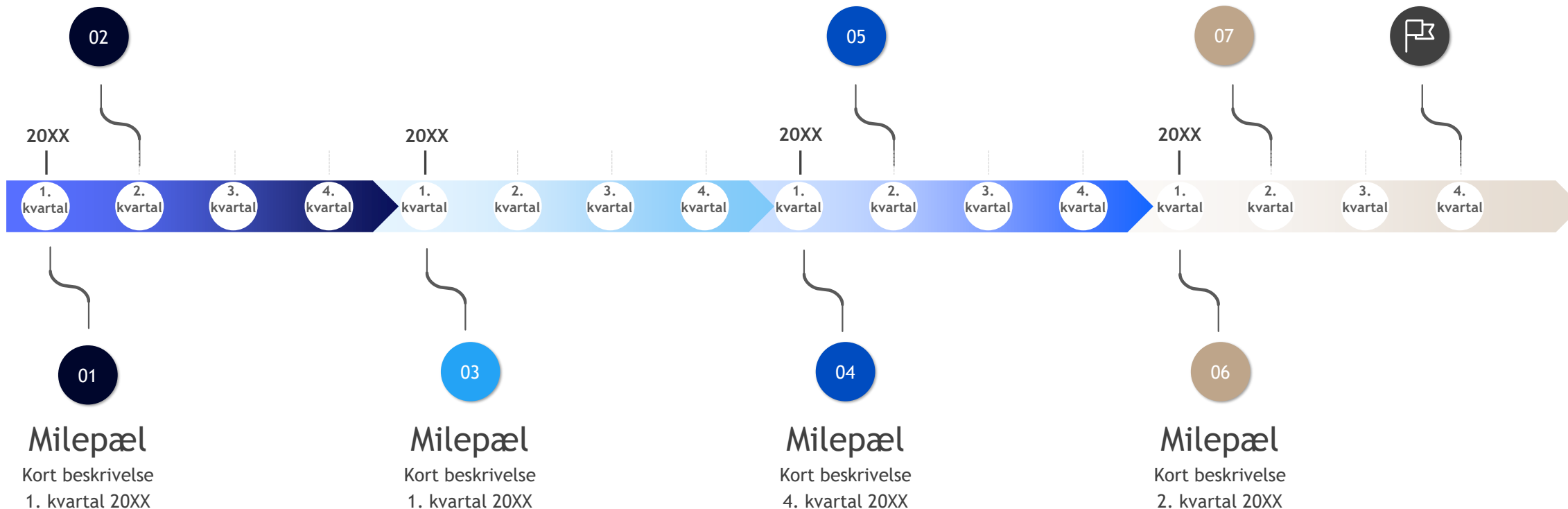
Hjelpespørsmål

- Hva har du/dere oppnådd så langt?
- Hvor langt har du/dere kommet i utviklingen av produktet/tjenesten?
- Hvilke ressurser kreves for å komme videre? (Finansieringsplan)
- Hvor lang tid vil det ta før dere er etablert i markedet?
- Hvordan vil du bruke premien på 1 million kroner?

*Tips: Vis at du har en plan for å nå de mest relevante milepælene, neste side viser et eksempel på en tidslinje*

## Milepæl

Kort beskrivelse  
2. kvartal 20XX



# En fengende avslutning

- Et siste ord til juryen, en setning, et slagord, punchline, ett eller annet som oppsummerer det du har tenkt å gjøre.
- Hold det kort og enkelt!

