

# SÅDAN PITCHER DU

## // HOW TO PITCH

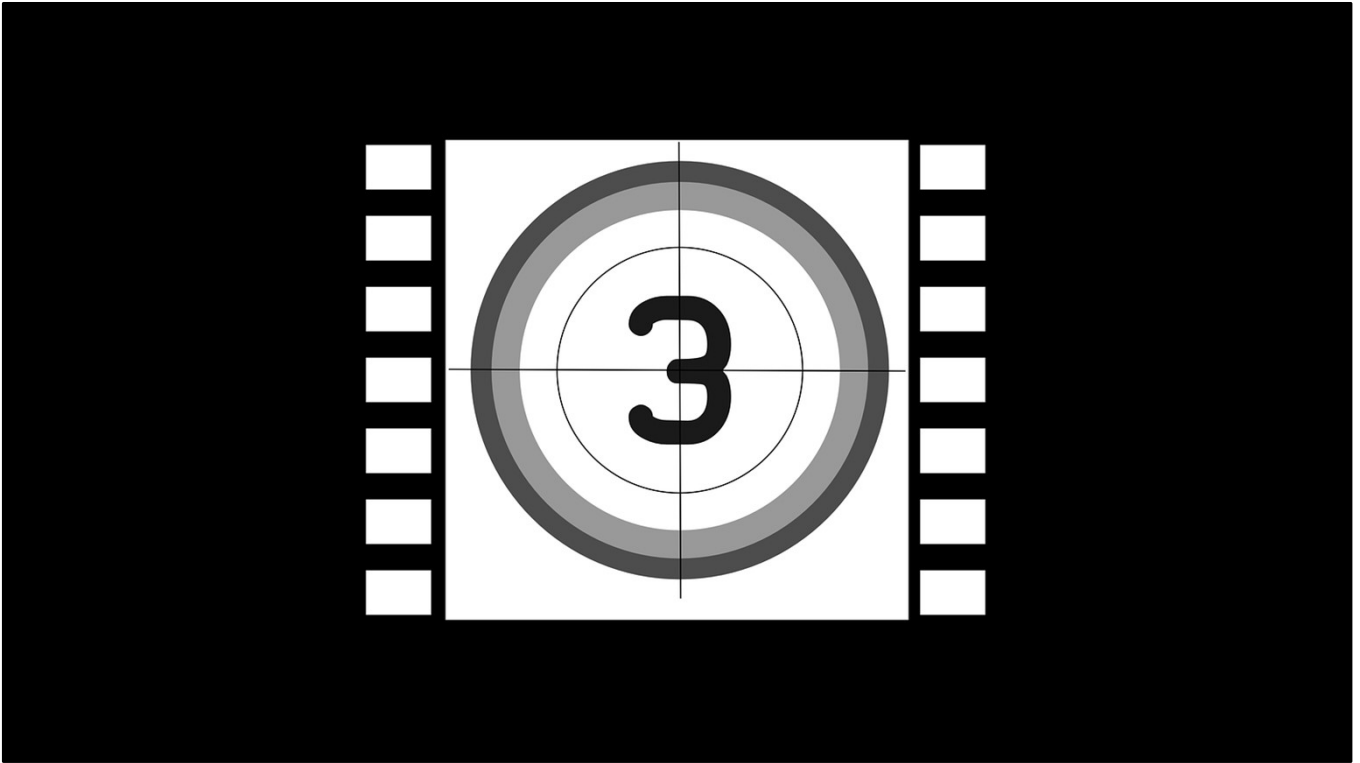
Kære Startupper, vi glæder os til at byde dig velkommen på messe.

I den forbindelse bliver du en del af en pitching konkurrence - så hermed en kort video med et par gode råd til din pitch.

---

*Dear Startupper, we look forward to welcoming you to the expo.*

*As a startup exhibitor you will have the opportunity to participate in a pitching contest - here are a few tips for your pitch.*



Du har 3 minutter til din pitch - så udnyt tiden optimalt

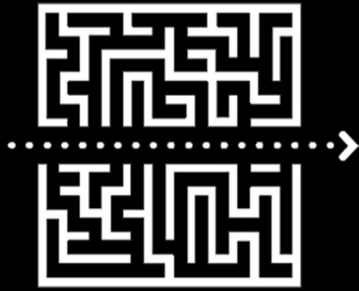
Start ud med et godt hook. Fang modtagerens interesse og gør formålet med din pitch klart.

-----

*You have 3 minuts to do your pitch - so make the most of the time*

*Start with a good hook. Capture the recipient's interest and make the purpose of your pitch clear.*

# KEEP IT SIMPLE



- En til to klare budskaber // *One or two clear messages*
- Hvilke(t) behov dækker dit produkt / din løsning // *What kind of needs does your product / solution cover?*
- Unique selling points
- Hvem er køberen // *Who is the customer?*
- Tænk over hvem du pitcher til // *Think about who you pitch to*

1-2 klare budskaber (USP) Hvilket behov dækker

Tag udgangspunkt i brugerens behov frem for dit eget, og beskriv hvilke væsentlige behov som ideen tilgodeser hos målgruppen.

-----

*1-2 clear messages - What kind of needs does your product or solution cover?*

*Your point of departure should be the user's needs. Describe the essential needs that the idea fulfills for the target group.*

# OVERRASK // SURPRISE

Kom ud over kanten - og lever noget, som tilhørerne ikke forventede, og som de derfor husker og som adskiller dig fra mængden.

---

*Get over the edge - and deliver something that the audience did not expect, and which they therefore remember, and which sets you apart from the crowd.*

# SKAB ET STÆRKT BILLEDE // *CREATE A STRONG IMAGE*



FASCINÉR  
// *FASCINATE*

INSPIRÉR  
// *INSPIRE*

BEGEJSTRE  
// *EXCITE*

Beskriv kort og præcist, hvordan din idé eller dit produkt udledes.

Skab et stærkt billede - for Vi mennesker vil gerne begejstres, inspireres, fascineres.

-----  
*Describe briefly and precisely how your idea or product is realized.*

*Create a strong image - We humans want to be excited, inspired, fascinated.*

HVAD GØR DU,  
OG HVORFOR? //

WHAT DO YOU DO,  
AND WHY?

Vær handlingsorienteret og fortæl hvad du konkret vil gøre? Dét er vigtigt at holde sig for øje, så dit pitch ikke udelukkende tager afsæt i, hvad du gør, men i ligeså høj grad hvorfor du gør det.

Du skal gøre det klart, på hvilke områder din idé eller dit produkt vil adskille sig fra konkurrenters.

-----  
*Be action-oriented and explain what you intend to do? It is important to keep in mind that your pitch is not solely based on what you do, but just as much on why you do it.*

*Clarify in which areas your idea or product will differ from the competitors.*

1 KEEP IT SIMPLE

3 SKAB ET STÆRKT BILLEDE //  
*CREATE A STRONG IMAGE*

2 OVERRASK // *SURPRISE*

4 HVORFOR // *WHY*



Sørg altid for at afslutte din pitch godt, f.eks. ved at opsummere de vigtigste punkter

---

*Make sure to finish your pitch well, e.g. by summarizing the main points*

03:00

Du har 3 minutter - så skær ind til benet og brug tiden rigtigt

---

You have 3 minuts - cut to the bone and use the time correctly



# DEADLINE

HUSK AT... // REMEMBER TO...

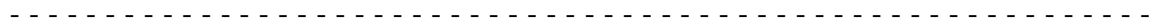
1  
Indsende / tilmelde  
dig inden deadline  
// *Submit / register  
before deadline*

2  
Aflevere din  
præsentation inden  
deadline // *Submit  
your presentation  
before the deadline*

3  
Komme i god tid til  
Pitching-  
konkurrencen //  
*Arrive in good time  
for the Pitching  
competition*



Har du spørgsmål - er du altid velkommen til at tage kontakt til messeteamet.



*If you have any questions - you are welcome to contact the expo team.*

GOD FORNØJELSE OG ARBEJDSLYST  
*// ENJOY YOURSELF*