

# ■ *Afema*

---

## Pitchen — | Hur fångar man intresset? +

Venture Cup, Stockholm  
9 mars 2010  
Eric Martin

Hämta bilderna på [www.afema.se](http://www.afema.se)

# Boston

- ❑ Assisterade ett svenskt företag med verksamhet i Europa och USAs östkust
- ❑ Reste över till en riskkapitalist i Boston
- ❑ Tack för kaffet

## Bengt Stillström, Traction

- ❑ Den första VC-juryn i Stockholm
- ❑ Juryns diskussion:  
"Hur lång tid har entreprenören på sig?"
- ❑ Bengt hade, som alltid, det ultimata svaret:

**6 sekunder**

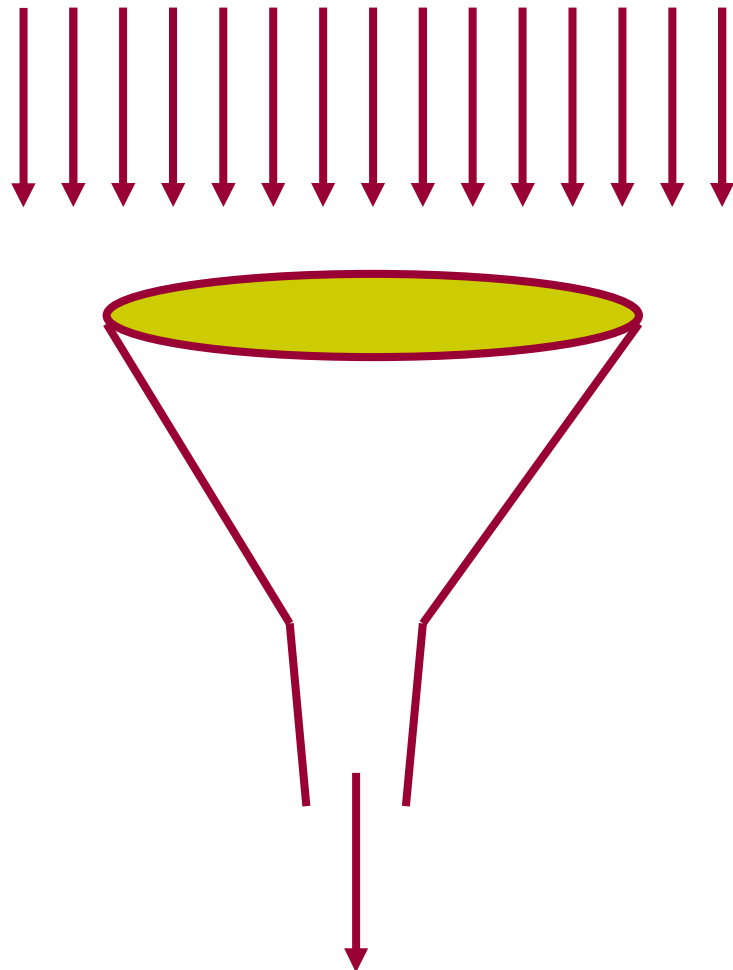
# Eric Martin

- ❑ Snart 30 år i branschen
- ❑ Arbetat med riskkapital
  - 15 år i olika riskkapitalbolag
- ❑ Arbetat med entreprenörer
  - Afema AB – Eget konsultbolag, affärsutveckling av ägarledda företag
- ❑ Uppdrag  
Genom åren hundratalet styrelseuppdrag samt ett och annat VD-uppdrag.
  - Nu bl.a. styrelseordförande i Mentor Online AB, informationsföretag inom B-to-B som omsätter närmare 200 MSEK och skall noteras 2013.
- ❑ Erfarenhetsbanken
  - Byggt Micronic Lasersystems från 0 – 350 MSEK
  - Byggt IVT Värmepumpar från 50 – 400 MSEK
- ❑ Tidigare även ordförande i
  - Svenska Riskkapitalföreningen
  - Connect Östra Sverige
- ❑ Civilekonom med teknisk påbyggnad
- ❑ Dold talang  
F.d. landslagscoach i vattenskidor

# Investerarens vardag

- ❑ 1 Exit per år
- ❑ 3 – 7 pågående, gjorda, investeringar
- ❑ 1 ny investering per år

# Tratten



## Investerarens verklighet

- ❑ Dealflow 400 propåer
- ❑ Tar emot 100 Affärsplaner
- ❑ Utvärderar 10 st
- ❑ Förhandlar 2-4 st
- ❑ Investerar 1-2 st

# Tidningsartikeln

## RUBRIK RUBRIK

Ingress Ingress Ingress Ing  
ress Ingress Ingress Ingress

Brödtext Brödtext Brödtext Brödtext  
Brödtext Brödtext Brödtext Brödtext  
Brödtext Brödtext Brödtext Brödtext  
Brödtext Brödtext Brödtext Brödtext  
Brödtext Brödtext Brödtext Brödtext  
Brödtext Brödtext Brödtext Brödtext  
Brödtext Brödtext Brödtext Brödtext

- Rubriken
- Ingressen
- Brödtexten

# Första kontakten

- **Teaser** 10 sek
  - Uppmaning som är lätt att komma ihåg
  - *" Den här produkten sparar 30% om dagen!"*
  
- **Pitch** 50 sek
  - Berätta om det mottagaren tycker är väsentligt
  
- **Sök avslut**
  - Har DU användning för detta?
  - Träffas igen?
  - Mer information?
  - Låter det intressant?



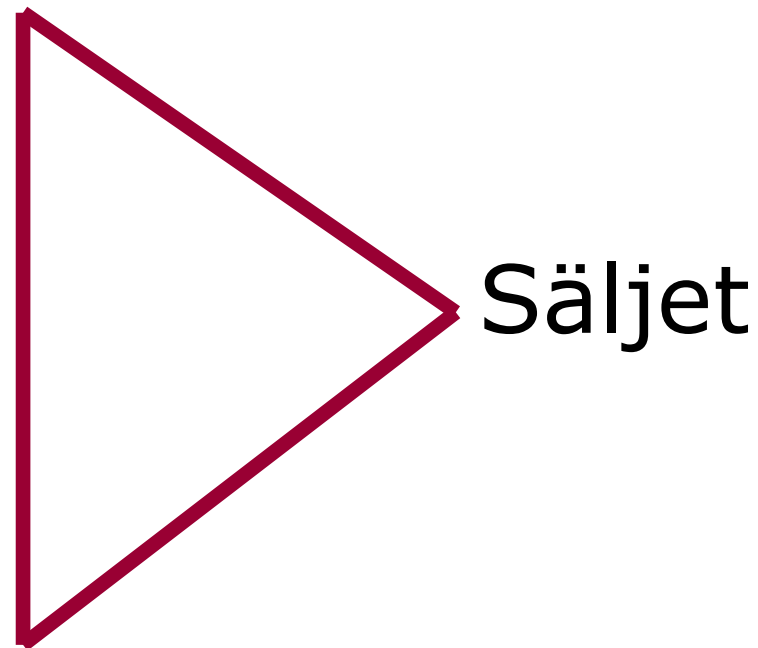
## Elementen i pitchen (50 sek)

Entreprenören

Teamet

Affärsidén

Affärsmöjligheten



# Vad triggas investeraren på

- **Sälj**
  - Kassaflöde
  - Internationalisering
- **Tillväxt**
  - Volymtillväxt
  - Värdetillväxt
- **Unikitet**
  - Teknik
  - Affärsmodell
- **Exitmöjlighet**

# Kroppspråket

## Engagemang och Trygghet

- Under de tre första minuterna är det tre saker som avgör hur vi bedömer en talare:
  - 55% - den visuella upplevelsen (kroppsspråk, ansiktsuttryck, gester och hållning samt utseende)
  - 38% - rösten
  - 7% - orden

Källa: Kommunikationsforskaren Albert Mehrabian vid UCLA

## Att tänka på ...

- ❑ Allt focus på dig – inte på ppt-bilder
- ❑ Visa upp produkt/tjänst om möjligt
- ❑ Prata inte för fort
- ❑ Våga säga att ni är duktiga!
- ❑ Tänk på kroppsspråket
- ❑ Sök Avslut och lämna Kontaktinfo
- ❑ Följ upp

# Träna!!

- Enskilt
- Framför spegel
- Framför bandspelare
- Framför videokamera
- Framför personer

# ■ *Afema*

---

| Lycka till

■ *Afema*

---

| Afema AB

[www.afema.se](http://www.afema.se)

Segelbåtsvägen 12  
112 64 STOCKHOLM  
08-659 86 24

[eric.martin@afema.se](mailto:eric.martin@afema.se)  
0705-922 899