

■ *Afema*

Pitchen —

| Hur fångar man intresset?

Venture Cup, Stockholm

3 april 2012

Eric Martin

Hämta bilderna på 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

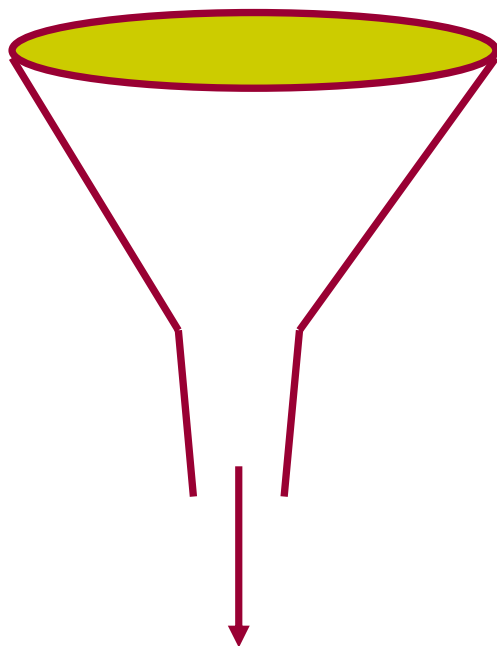
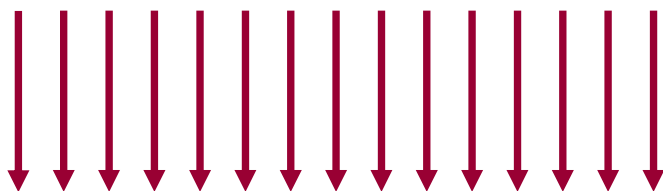
Eric Martin

- ❑ 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
 - Totalt mer än 100 bolag
 - 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?

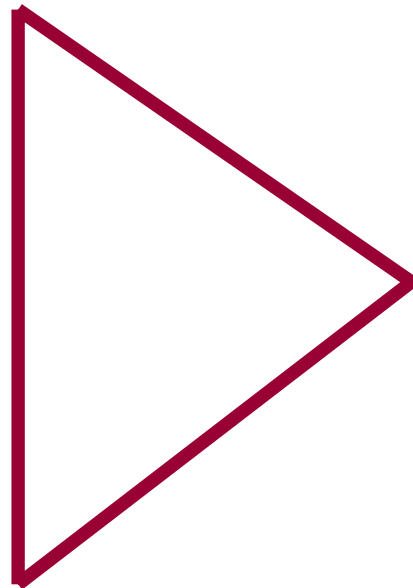
Elementen i pitchen (50 sek)

Entreprenören

Teamet

Affärsidén

Affärsmöjligheten



Säljet

Vad triggas investeraren på

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

Kroppsspråket

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

Segelbåtsvägen 12
112 64 STOCKHOLM
08-659 86 24

eric.martin@afema.se
0705-922 899