



PITCH BOOT CAMP



IVÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVÆKST

#pitchbootcamp #ivækst

Program

1. afdeling

- **Velkommen**
v/ Louise M Ø Nielsen, Ivækst
- **Elevatorpitchen der skaffede 7,5 millioner**
v/ Rasmus Aaen, Deskwolf
- **Hvad lægger investoren vægt på i din pitch?**
v/ Asger og Christian Hausveit, Vækstfonden
- **Sådan bygger du din elevator pitch op**
v/ Lauge Vagner Rasmussen, Pitcherific
- **Træn din stemme og trim dit kropprog**
v/ Anne Kleinstrup, VoiceFitness

2. afdeling

- Årets Pitch 2014
- Indledende runde
- Afstemning
- Networking og tak for i aften



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVÆKST



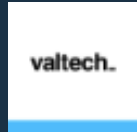
PITCH
BOOT CAMP



DESKWOLF



PITCH
BOOT CAMP



VÆKST FONDEN

Pitcherific



IVÆKST

PITCH BOOT CAMP

VÆKST
FONDEN

SEED
CAPITAL

Sunstone

100 M DKK

Northzone

Northcap

via venture
partners



VÆKST
FONDEN

Pitcherific

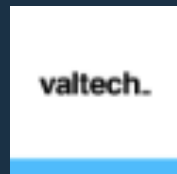


IVÆKST



PITCH
BOOT CAMP

+ 1 B DKK



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVÆKST



PITCH
BOOT CAMP

CAN YOU SELL ?



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVÆKST



PITCH
BOOT CAMP

YOU TEAM EXECUTION



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP

VALUE PROPOSITION & BUSINESS PLAN



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP

VALUE PROP (by Geoff Moore)

- For _____ (target customer)
- Who _____ (pain/need, situation)
- "Product name" is a _____ (product category)
- That _____ (key benefit/value)
- Unlike _____ (competitors)
- Our product _____ (differentiators)



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVERKST



PITCH
BOOT CAMP

PAIN



IVÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVÆKST



PITCH
BOOT CAMP

BEFORE VS. AFTER

+ QUOTES



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP

DON'T SHOW THE PRODUCT



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP

PRACTICE ON YOUR MOM



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP

INVESTORS & CUSTOMERS ARE STUPID



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP

BUSINESS PLAN

- TAM = Size of the problem
- GTM = How to sell it
- Business model = how \$1 turns into \$5
- Budget = what it takes to build the company
- Funding plan = \$ X will take us to Y
- Exit = who is likely to buy us



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP

IF YOU DON'T KNOW,
NO ONE DOES



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP

THE PITCH IS 1 %



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP

YOU

VALUE PROP

BUSINESS PLAN



VÆKST
FONDEN

Pitcherific



IVEKST



PITCH
BOOT CAMP



DESKWOLF

7 slides – DKK 7 M



**Thomas Holm Jensen,
CEO/Founder**



**Rasmus A. Madsen,
COO/Co-founder**

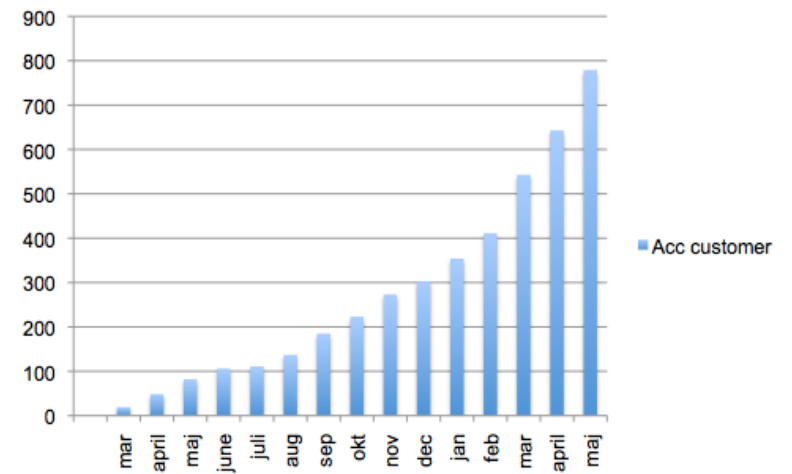


valtech.



Spring på nu

- Første løsninger lanceret Marts 2012
- Total adressable market i DK: +300 M DKK
- Total adressable market globalt: \$ billions



Små virksomheder har svært ved markedsføring



Verdens mest effektive
mund-til-mund kanal



Deskwolf løsningen

- Præsentation
- Apps
- Involvering/interaktion
- Kontaktdata
- Viral spredning af budskaber
- CMS værktøj til nem redigering



Vi erobrer small-biz markedet i Europa



Kæmpe Potentiale

Antal kunder mål:	Omsætning
Denmark: 10.000	DKK 100 M
SE + NO: 25.000	DKK 250 M
UK: 100.000	DKK 1,000 M
NL: 30.000	DKK 300 M
D: 80.000	DKK 800 M
F: 100.000	DKK 1,000 M
+ I, E, B, Fi, Ir, etc.	

