

# PITCHENS BYGGSTENAR



- Fånga intresset!
- Retoriska frågor, metaforer, exempel, humor
- Behov/problem    ● Konsekvens av behov/problem
- Konsekvens av nuvarande lösning
- Så löser du problemet/möter behovet (ditt erbjudande)
- Nyttan med ditt erbjudande
- Värdet av ditt erbjudande
- I förhållande till andra alternativ för att lösa problemet/möta behovet
- En tydlig avslutning
- Vad vill du ska hända efter pitchen?