

Bedømmelseskriterier Business Mind Programme – Pitch

Elev-version

Dommerspørgsmål	Kobling til Business Model Canvas (BMC)	Point 1-10	Vægt	Hjælpe spørgsmål til eleverne Som team kan I her f.eks.:
I hvor høj grad løser teamets idé en problemstilling hos målgruppen på en ny og innovativ måde?	Værditilbud (BMC)		4	<ul style="list-style-type: none"> Beskrive problemstillingen og hvordan idéen hjælper med at løse denne. Forklare, hvordan I er kommet på idéen, og hvordan løsningen differentierer sig fra konkurrerende løsninger. Forklare, hvordan I har undersøgt markedet. Forklare jeres overvejelser om beskyttelse af ideen (IPR)?
I hvor høj grad skaber ideen værdi for målgruppen (socialt, kulturelt, emotionelt eller økonomisk)?	Værditilbud (BMC)		4	<ul style="list-style-type: none"> Forklare, <i>hvordan og for hvem</i> idéen skaber værdi og gør en forskel. Fortæller, <i>hvilken værdi</i> idéen skaber, og om værdien er social, kulturel, emotionel og/eller økonomisk. Beskrive, hvordan idéen bidrager til bæredygtighed – Hvis ideen ikke arbejder med bæredygtighed – skal I argumentere for, hvorfor dette ikke er relevant for netop jeres idé.
I hvor høj grad kan teamet redegøre og argumentere for deres målgruppe?	Kundeperspektiv (BMC) Målgruppe(r)		3	<ul style="list-style-type: none"> Forklare, hvorfor I har valgt netop denne målgruppe, og hvorfor målgruppen har brug for idéen. Beskrive, hvilke undersøgelser og viden der understøtter, at jeres idé opfylder et reelt behov hos målgruppen. Forklare, hvordan I har testet produktet/service på målgruppen?
I hvor høj grad kan teamet redegøre og argumentere for, hvordan de når målgruppen (markedsføring og distribution)?	Kundeperspektiv (BMC) Vejen til kunden (Kanaler)		3	<ul style="list-style-type: none"> Forklare, hvordan vejen til målgruppen ser ud (distribution og markedsføring).
I hvor høj grad kan teamet redegøre og argumentere for, hvad der skal til for at realisere idéen og skabe værdi for målgruppen?	Aktivitetsperspektiv (BMC) Ressourcer Aktiviteter Samarbejdspartnere		3	<ul style="list-style-type: none"> Forklare, hvordan I har undersøgt eller afprøvet, om idéen kan realiseres – f.eks. via markedsanalyse? Forklare, hvilke aktiviteter, der er væsentlige for at skabe værdi for målgruppen? Forklare, hvad jeres vigtigste ressourcer er? Fortælle, om jeres netværk og samarbejdspartnere og om, hvordan de har bidraget til udviklingen af idéen. Fortælle om, hvem I har talt med, hvilken feedback I har fået, og hvordan denne er anvendt? Beskrive, hvilke fremtidige samarbejdspartnere I har brug for at komme i kontakt med.
I hvor høj grad kan teamet redegøre og argumentere for en økonomisk bæredygtig forretningsmodel?	Økonomi (BMC) Indtægter Omkostninger		3	<ul style="list-style-type: none"> Redegøre for prisen på jeres produkt/service? Forklare, hvordan indtægterne skabes (forretningsmodeltype) Forklare det vigtigste omkostninger, redegøre for hvordan indtægterne skabes, og hvordan forretningsmodellen er økonomisk bæredygtig?
Mundtlig formidling I hvor høj grad er teamets pitch gennemarbejdet, fyldestgørende og overbevisende?			10	<ul style="list-style-type: none"> Overvej, hvordan I vil opbygge et fængende og velargumenteret pitch. Hvad vil I fortælle om først? Hvordan vil I slutte af? Hvem siger hvad? Sørg for at planlægge det sådan, at alle i teamet siger noget. Vil I bruge hjælpemidler (plancher, prototype, slides, fotos, skitser m.m.)? Hvordan vil I fange og fastholde dommerens opmærksomhed? Forbered jer og øv det igennem mange gange, så I bedst muligt udnytter de 4 minutter.
	Samlet max. point		300	