

## Planera innehållet i din presentation

**Start** – skapa uppmärksamhet (presentera företaget, er affärsidé och er själva)

**Identifikation** – se till att åhörarna känner igen sig

**Problem** – vilket problem löser ni för kunden?

**Lösning** – presentera det ni haft att erbjuda (Affärsidén)

**Budget -** Försäljningspris? Inköpskostnader?

(Räkna ev. Marginal i % av försäljningspriset)

Hur mycket räknar ni med att sälja?

Resultat?

**Miljö -** På vilket sätt är produkten eller tjänsten miljövänlig?

### Marknadsföring

Berätta vilken målgrupp ni har?

Tala om hur ni når era kunder?

Vilka är era konkurrenter?

Varför ska kunden välja er och inte konkurrenterna?

**Avslutning** – sammanfatta din presentation

### Att tänka på vid presentationer

- Hållning
- Talkort
- Ögonkontakt
- Pausering
- Tala tydligt
- Tid: ca 7-10 min