**Fallstudie:**

**Founder Institute:s en mening pitch format**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nyckelord (metatagg)** | The Founder Institute, en mening pitch format |
| **Tillhandahålls av** | Dubrovniks universitet |
| **Språk** | Svenska |
| **Fallstudie** | |
| Founder Institute är en amerikansk företagsinkubator med huvudkontor i Silicon Valley med kontor i 95 länder. Dess uppdrag är att ge samhällen av begåvade och motiverade människor möjlighet att bygga framgångsrika teknikföretag runt om i världen. Sedan 2009 har Founder Institutes strukturerade acceleratorprogram hjälpt mer än 6 500 entreprenörer att få finansiering på totalt mer än 1,75 miljarder dollar.  Founder Institute rekommenderar att du använder det enkla pitchformatet med en mening, och det är ett bra exempel på hur ett företag kan förklara sin verksamhet enkelt och effektivt:  ***"Mitt företag, [företagsnamn], utvecklar [ett definierat erbjudande] för att hjälpa [en målgrupp] [lösa ett problem] med [hemlig sås]."***  Det definierade erbjudandet måste vara kort, enkelt och förståeligt för alla, till exempel "en mobilapplikation". Den definierade målgruppen är den första gruppen människor som du kommer att marknadsföra ditt erbjudande till, t.ex. "kvinnor mellan 25 och 35 år". Problemet måste vara något som alla förstår, t.ex. "minska tiden det tar att betala räkningar". Den sista komponenten, den hemliga såsen, lägger till ditt unika tillvägagångssätt för att lösa problemet och visar att du har kontroll över marknaden, t.ex. "genom att skicka automatiserade e-postvarningar baserat på analys av högsta svarstider".  Founder Institute rekommenderar (a) att undvika adjektiv, särskilt superlativ, (b) definiera målmarknaden exakt, (c) eliminera buzzwords, akronymer och jargong och (d) vara kortfattad. Dessutom bör följande noteras: Om du inte kan beskriva ditt företag i en mening, förstår du det inte tillräckligt bra. | |
| **Hänvisning** | <https://fi.co/madlibs> |