

Idékonkurrencen - det mundtlige pitch

Guide og bedømmelseskriterier



DANISH ENTREPRENEURSHIP AWARD
FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB



DANISH ENTREPRENEURSHIP AWARD

FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB

Idékonkurrencen – det mundtlige pitch

Det mundtlige pitch er Idékonkurrencens anden disciplin. Her må teamet bruge alle de virkemidler, de vil, når de præsenterer deres idé for dommeren – de har bare kun fire minutter. Herefter har dommeren fire minutter til at give feedback på idéen og stille spørgsmål til teamet. Når de to x fire minutter er overstået, kan teamet justere deres pitch og indarbejde den modtagne feedback, inden de stiller sig i kø til Idékonkurrencens anden og sidste pitch, som kører efter samme procedure.

I det mundtlige pitch bliver teamet bedømt på idé, værdiskabelse, målgruppe, realiserbarhed og samarbeidspartnere, men også på deres evne til at formidle idéen. Under overskriften "Pitch" kan teamet få op til 50 point for at levere en præcis og fængende formidling af deres idé.

Kort og godt betyder det, at et team kan score op til 2 x 230 point for de mundtlige pitches, som bliver lagt sammen med scoren fra den skriftlige idébeskrivelse (max. 320 point). Det team, der har den højeste samlede score i hvert af de fire spor, går videre til finalen.



Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterier – pitch	Max. point	Guidelines og gode råd til teamet
<p>Idé</p> <p>I hvor høj grad er idéen nyskabende og original?</p> <p>Det kan være nytænkning af noget eksisterende, eller det kan være noget helt nyt (inkrementel eller radikal innovation)</p>	<p>50</p>	<p>Forklar, hvad jeres idé går ud på, og hvad det nye ved idéen er. Forklar, hvordan I har undersøgt markedet, og hvordan jeres idé skiller sig ud fra det, der allerede findes. Forklar, hvordan jeres idé tager udgangspunkt i netop jeres faglighed eller viden. Har I allerede udtænkt jeres forretningsmodel, kan den beskrives her.</p>
<p>Værdiskabelse</p> <p>I hvor høj grad skaber idéen værdi?</p> <p>Værdien kan være enten social, kulturel eller økonomisk.</p>	<p>40</p>	<p>Forklar, hvordan og for hvem jeres idé skaber værdi og gør en forskel. Fortæl, hvilken værdi idéen skaber, dvs. om værdien er social, kulturel og/eller økonomisk.</p>
<p>Målgruppe</p> <p>I hvor høj grad er der overensstemmelse mellem idé og målgruppe?</p>	<p>40</p>	<p>Forklar, hvorfor I har valgt netop denne målgruppe, og hvorfor målgruppen har brug for jeres idé. Beskriv, hvilke undersøgelser og viden der understøtter, at jeres idé opfylder et reelt behov hos målgruppen.</p>
<p>Realiserbarhed</p> <p>I hvor høj grad ved teamet, hvad der skal til for at realisere idéen?</p>	<p>30</p>	<p>Beskriv, hvilke ressourcer (f.eks. økonomi, viden, samarbejdspartnere) der skal til for at realisere idéen. Forklar, hvordan I har undersøgt eller afprøvet, om idéen kan realiseres.</p>
<p>Samarbejdspartnere</p> <p>I hvor høj grad har teamet haft kontakt til potentielle samarbejdspartnere og relevante netværk og fået sparring på deres idé?</p>	<p>20</p>	<p>Fortæl om jeres netværk og samarbejdspartnere og om, hvordan de har bidraget til udviklingen af jeres idé. Beskriv, hvilke fremtidige samarbejdspartnere I har brug for at komme i kontakt med.</p>
<p>Pitch</p> <p>I hvor høj grad er teamets pitch gennemarbejdet, fyldestgørende og overbevisende?</p> <p>I den generelle vurdering af pitchet tages højde for følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • I hvor høj grad formår teamet at fange din opmærksomhed? • Har teamet skabt en levende fortælling om ideen? • I hvor høj grad evner teamet at gøre brug af de 4 minutter, de har til rådighed i deres pitch? 	<p>50</p>	<p>Overvej, hvordan I vil opbygge et fængende og velargumenteret pitch.</p> <p>Vil I bruge hjælpemidler? Hvordan vil I fange og fastholde dommerens opmærksomhed?</p> <p>Forbered jer og øv den igennem mange gange.</p>
<p>Samlet max. point</p>	<p>230</p>	