Pressmeddelande
2014-04-01

Sveriges bästa pitchar prisas i Venture Cup



Här ser vi alla de vinnande pitcharna i Venture Cups Moment Pitch.

**Att entreprenörer är fästa vid sina affärsidéer är en sanning utan modifikation. Många kan utan problem prata om sin idé i timmar – men att pitcha idén på endast 60 sekunder kan vara svårare. Ställs man inför en chans att kortfattat berätta om sin idé för en eventuell kund eller investerare är detta dock en konst som måste behärskas. Venture Cup, Sveriges ledande tävling för affärsidéer, har testat entreprenörernas pitchförmåga i tävlingen Moment Pitch. Nu har juryn utsett fyra nationella vinnare.**

*– Minskad sexlust, depression, blodpropp. Är det här något du ska tvingas acceptera*? Inte en särskilt positiv inledning, men ord som i alla fall väcker uppmärksamhet. Det förstod Paulina Westerlind när hon utformade den vinnande pitchen i Venture Cup Syd. Hon fortsätter att under 58 sekunder berätta om affärsidén **iCycle** och hur den ska hjälpa kvinnor att slippa använda p-piller. Tillsammans med sina teammedlemmar Erik Wilson, Simon Preutz, Emelie Haettner, Sara Thuresson, Oskar Ström och Tobias Svensson utvecklar hon ett armband och en app som kombinerat ska bli nästa generations p-dator.

Jimmy Antonsson, nationell tävlingsansvarig i Venture Cup, vet vad som krävs för att göra en bra pitch – och nyckeln ligger i att först och främst skapa uppmärksamhet.

*– Vi på Venture Cup brukar prata om sju steg. Det första steget är att fånga intresset, kanske genom att ställa en fråga. I nästa steg gäller det att behålla intresset, visa att du förstår kundens behov. Steg tre är att leverera fakta för att fånga hjärnan och i steg fyra bör du istället leverera fakta för att fånga hjärtat. I steg fem är det dags att leverera din lösning, din idé. I steg sex förklarar du att du förstår din konkurrens och varför du är bättre. Avslutningsvis bör du komma med en uppmaning, för att få kunden att gå till handling. Jag tycker att alla vinnare har lagt upp sina pitchar på ett spännande sätt, säger han.*

Juryn höll med och utöver vinnaren i Syd korades vinnare i Nord, Öst och Väst. Affärsidéerna skiljde sig brett, men alla vinnare hade skapat en pitch som fick åhöraren att vilja veta mer.

Nords vinnare, Theodor Riise, Susanna Eriksson, Malin Ehnberg och Anna Paulsen, vill skapa **Åre Hangout**, en plats i Åres Snowpark där man kan pausa tillsammans med andra åkare utan att tappa känslan. Detta vill de göra genom att bygga en plattform med en skärm där åkare kan ladda upp sina egna filmer.

Kalle Söderman, vinnande pitchare i Öst, tar i sin pitch upp ett problem som många kan känna igen sig i. Vad ska man äta till middag? Han och hans teammedlemmar Camilla Huldt och Julie Edelstein vill lösa vardagsproblemet med **IngredientMatcher**, en tjänst som gör det enklare att laga mat genom att koppla ihop ingredienser du har hemma.

**Teecrowd**, det vinnande bidraget i Väst, är en plattform på webben som låter vem som helst skapa och sälja t-shirts på nätet. Usman Rajab har använt en crowdfunding-metod för att minimera säljarens risk att trycka t-shirts som aldrig blir sålda. Köparna bestämmer helt enkelt vad som ska produceras.

Alla fyra regionala vinnare får konsulttjänster till ett värde av 10 000 kronor som ska hjälpa dem att fortsätta utveckla sina pitchar och affärsidéer. Vinstleverantörer är WBL, Resultify och Excellentia. Nästa steg för entreprenörerna är att gå vidare till Moment Affärsplan med deadline den 8 april. Där finns möjlighet att vinna upp till 250 000 kronor – och statistiskt sett brukar det gå bra i sista tävlingsmomentet för duktiga pitchare.

**Här kan du se alla vinnande pitchar**

http://venturecup.se/tavling/vinnare/moment-pitch-vt-2014/

**Om Venture Cup & Moment Pitch**

*Venture Cup är Sveriges ledande tävling för de som vill utveckla sin affärsidé till ett framgångsrikt affärskoncept och starta företag. Sedan 1998 har tävlingen bedrivits med syfte att skapa tillväxt i Sverige. I Moment Pitch ska entreprenörerna skicka in en 60-sekunders videopitch, där inga hjälpmedel eller redigering är tillåten. Tävlingsmomentet ska utmana entreprenören att vässa sin pitch och att kort lyckas presentera kärnan i affärsidén på ett intresseväckande och övertygande sätt. Nästa steg i tävlingen är Moment Affärsplan där deltagarna ska lämna in sin affärsplan till Venture Cup senast den 8 april kl. 13.00.*

**Kontaktperson**

*Jonna Knibestöl*

*PR- och marknadsansvarig i region Väst*

*jonna.knibestol@venturecup.se*

*031-764 71 21*

*076-101 59 91*