

**1. Inledning (~10 sek)**

Fånga intresset. Retoriska frågor, metaforer, exempel, humor etc.

**2. Problem/behov (~10 sek)**

Utmaningar. Konsekvens av problem/behov av nuvarande situation.

**3. Lösning (~10 sek)**

Ditt erbjudande kort och koncist. Så går det till rent praktiskt.

**4. Nyttan (~10 sek)**

Nyttan med ditt erbjudande. Värdet som uppstår. Fördelarna de får.

**5. I förhållande till (~10 sek)**

Jämfört med andra alternativ för att lösa problemet/behovet.

**6. Avslutning (~10 sek)**

Tydlig avslutning. Vad vill du ska hända nu? Uppmana till handling.

**Figur 6.4** Pitchmall för 1-minuts pitch av ett värdeerbjudande. Reviderad från Ben Salem Dynehäll och Lärk Ståhlberg (2014). Figuren finns också att ladda ner på bokens sida på [studentlitteratur.se](http://studentlitteratur.se).