



Vässa din pitch deck & konsten att resa kapital

Daniel Marklund
@danielmarklund
daniel@nofilter.nu



Vem är Daniel Marklund?

Webbentreprenör (Internet Wizard) från Piteå, bor i Alicante.

- ◆ Konsultbolag: nofilter.nu - Online Marketing. Branding. UX.
- ◆ Föreläsare/rådgivare/investerare ([min LinkedIn](#))
- ◆ Non-profits: UngDrive, YoungDrive
- ◆ Sidoprojekt: Olivgård (följ [danielmarklund](#) på instagram)

Medlem i YEoS i 10 år.



Vad kan jag om riskkapital?

Startup-resa i bagaget. Skriver ebok om kapitalanskaffning.

Egna projekt

**15+
MSEK**

Andras projekt

**35+
MSEK**



Agenda

- Pitch deck
- Aktier och bolagsvärdering
- Vanliga aktörer
- Vanliga rundor
- Hur reser man kapital?
- Bonusmaterial



Vad är en pitch deck?

- ◆ Kort presentation
- ◆ Ska vara möjligt att skumma igenom och få en snabb överblick över företaget och er affärsmodell.

Vad ni gör, varför ni gör det (bättre än andra) och vem det gynnar

- ◆ Byggd i Keynote/PowerPoint/Prezi etc.
- ◆ Ska fungera fristående



Många användningsområden

- ◆ Pitch för investerare
- ◆ Presentation under anställningsprocessen
- ◆ Presentation för kunder
- ◆ Söka bidrag, delta i tävlingar



Hur man bygger en pitch deck. Vanliga slides:

- ◆ Vision and value proposition (en mening)
- ◆ The problem
- ◆ Target market and opportunity
- ◆ The solution
- ◆ Revenue Model
- ◆ Traction and Validation/roadmap
- ◆ Marketing and Sales strategy
- ◆ Team
- ◆ Financials
- ◆ Competition
- ◆ Ask/Use

**Max
12
sidor!**

*Absolut vanligaste misstaget är antagandet
om att ditt företag förtjänar mer än så.*



Pitch-deck mall

En riktigt bra mall hittar du på:

<https://blog.ycombinator.com/intro-to-the-yc-seed-deck/>

Information om innehållet på olika slides:

<https://articles.bplans.com/what-to-include-in-your-pitch-deck/>

Kolla gärna på 5-10 pitch decks INNAN du börjar med ditt, skriv ner idéer som kommer till dig när du tittar på dem. Inspiration hittar du här:

[Buffer](#), [The Best Startup Pitch Decks](#)



Kom ihåg

- ◆ En inbiten investerare lyssnar på 50-100 pitchar per år. De är lättare distraherade än andra och otåliga.
- ◆ Underlätta deras arbete genom att utforma slides som man förstår vid första anblick.

Vad gör en pitch deck bra?

Mycket, mycket, mycket mer avskalad än du tror.

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------------|
| ◆ Enkel | ◆ Komplex |
| ◆ Läsbar | ◆ Svårläst |
| ◆ Uppenbar/självförklarande | ◆ Subtil (svår att förstå) |

- Enkel: Ett vanligt problem är att man försöker introducera flera idéer samtidigt. En bra pitch deck uttrycker en idé per slide.
- Läsbar: Använd stor text, fet stil, enkel font, hög kontrast
- Uppenbar: Självförklarande slides är såna man förstår vid första anblick. Enkelt test: Visa slide för främling och fråga vad den försöker säga. Om de inte ger ett svar som matchar din idé på direkten så har du förlorat.

EXEMPEL: (två idéer istället för en)
Afrostream

AFROSTREAM IS A SUBSCRIPTION VIDEO-ON-DEMAND SERVICE WHICH PROVIDES AN UNLIMITED ACCESS TO AFRICAN, AFRICAN-AMERICAN & CARIBBEAN MOVIES AND TV SERIES.

WE BRING A UNIQUE FOCUS TO CONTENT CREATION, DISTRIBUTION AND ENGAGEMENT FOR THE RADICALLY UNDERSERVED BLACK AND BLACK FRIENDLY AUDIENCES.

EXEMPEL:
Afrostream

AFROSTREAM[®]

EFTER

Netflix of African and African American content





Fördelar med dessa riktlinjer

- ◆ Slösa inte andras tid - Dålig pitch deck slösar andras (och din) tid.
- ◆ Kortfattat - Alla vill klämma in för mycket. Fattar du dig kort ger du ett mer självsäkert intryck
- ◆ Mindre risk att betraktaren fastnar på oväsentligheter
- ◆ Mindre jobb för dig
- ◆ Lättare för lyssnaren att komma ihåg

Fokusera på dina styrkor

- ♦ Viktigaste: Visa traction! (Traction är ett mått på hur mycket intresse du lyckats skapat i din målgrupp. Vad är viktigast att mäta för just dig? Downloads, aktiva användare, betalande användare, sålda produkter?)
- ♦ Vad har ni lyckats bäst med? Lyft fram det.
- ♦ Man investerar i ditt team, inte i dina slides. Dina slides ska göra dina idéer tydliga. Du vill att de ska bli imponerade av dig. Inte dina slides.
- ♦ Använd dig av data/resultat, inte hypoteser. Även om du inte har så mycket data är det så mycket bättre än gissningar.

Att göra

- ◆ Använd punktlistor (begränsad längd, så få som möjligt)
- ◆ Håll en röd tråd, berätta en story
- ◆ Gör ett gott första intryck
- ◆ Visa människorna bakom idén
- ◆ Konsistent utformning genom hela dokumentet
- ◆ Traction! Visa data och var beredd på djupdykningar (du kan ha backup-slides för detta).

Rekommendationer

- ◆ Igen: Don't waste people's time
- ◆ Använd standardavtal! (se startupdocs.se)
- ◆ Rangordna en lista med önskade investerare, börja bakifrån och förbättra pitch deck eftersom.

“Man hittar alltid det man letar efter på det sista stället man tittar”

=>

“Den sista versionen av ett pitch deck är alltid den bästa versionen”



Vad är en aktie?

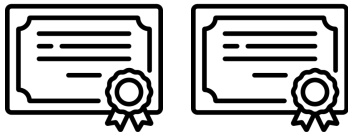
- Aktie = ägarandel i AB
- (backat av ett aktiebrev)
- Listad i aktiebok (publik handling).
- Maktvapen. Aktie $\approx$ rösträtt på stämman.
- Bestämmer vinstfördelningen





Hur aktier blir till...

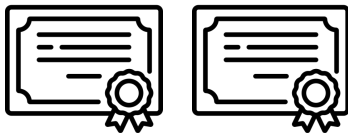
Nybildning
(ex. 2 st)



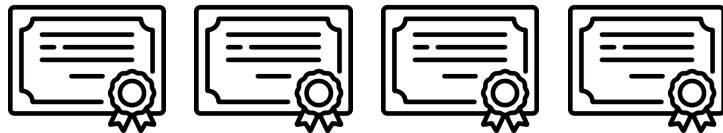
Split
(ex. 2:1. Total: 4)



Nyemission
(ex. 2 + 4 nya.
Total 6)



+

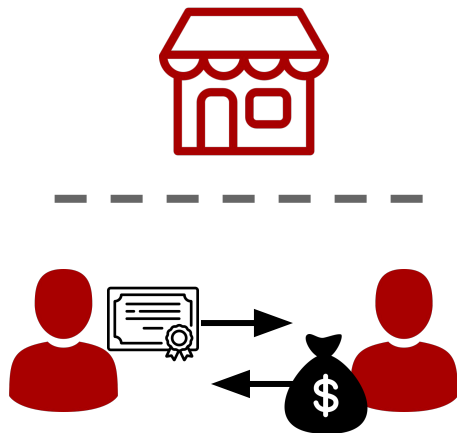


Medför kapitaltillskott + ökad kassa



Försäljning av aktier

Person till person



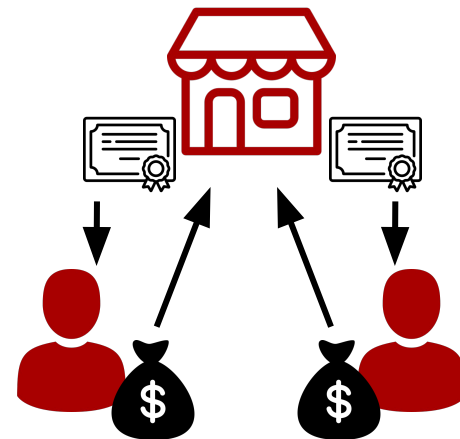
Pris? Överenskommelse

Börsen (noterade aktier)



Pris? Marknaden bestämmer

Nyemission



Pris? Stämman bestämmer



Alltså...

En investering görs genom en nyemission, där företaget skapar nya aktier som säljs till ett pris som investerare kommit överens om. Men praktiskt sett så bestäms priset (fastställs) av en (oftast extrainsatt) bolagsstämma. Detta är dock formali som sker i slutet av rundan, när det är dags att skriva kontrakt.

Var beredd på att ge styrelseplats åtminstone till största investeraren. Ett sätt för dem att kunna ha större inverkan på sina investeringar och på så sätt minska risken.



Värdering av aktier (metoder)

**Företagets
mognadsgrad**



- Uppstart
- Spekulativ värdering/överenskommelse
- Bolagsvärdering (tredjepart)
- Marknaden (noterade bolag)

Aktiernas sammanvägda värde speglar bolagets faktiska värde?
Nja, aktiens pris styrs oftast av framtidstro / spekulation.



Så, hur värderar jag mitt bolag?

Utan tillförlitliga prognoser så värderas bolaget allt som oftast (speciellt i tidigt skede) med ett finger i luften.

“Vi behöver X miljoner, och för det är vi villiga att ge bort Y%”



Vanliga finansieringskällor Sverige

CSN

Bidrag

Bank

Statliga stöd

Privata investerare aka 3Fs (Family, friends and fools)

Ängelinvesterare

Riskkapital (VCs)

Vanliga rundor

Vanliga investeringsrundor & aktörer

(Techbolag med global ambition, SEK)

100k-2.5M

250k-20M

10M-60M

RUNDA

Pre-seed
(optional)

Seed

Serie A

Serie B

Serie ...

ANDELAR

0-20%

10-25%

20-30%

Oklart

Oklart

AKTÖRER

Änglar, syndikat,
Crowdfunding

3Fs

(Family, Friends, Fools)

VCs, Acquisitions & Mergers, Strategiska allianser

Hur reser man riskkapital?

- ◆ Konsten att ta in kapital är ett spel. Träning ger färdighet.
- ◆ Betydligt mer informellt än vad du tror.
- ◆ Mängder med strategier och tips.

Först måste vi dock veta hur, vilka steg som är involverade och vilket innehåll som efterfrågas.



Typisk process. (Investering från VC)

~3-6 månader

Introduktion via email
Pitcha för någon på VC
Pitch för alla partners
Internt VC partnermöte
Term Sheet
Due Diligence (DD)

Investment & Subscription Agreement - startupdocs.se
Shareholder's Agreement - startupdocs.se
Capital Call
Pengar på banken



Hur fungerar riskkapitalbolag (VCs)?

EXEMPEL

CREANDUM

2003 **Creandum I** **600 Mkr**

2007 **Creandum II** **1 Mdkr**

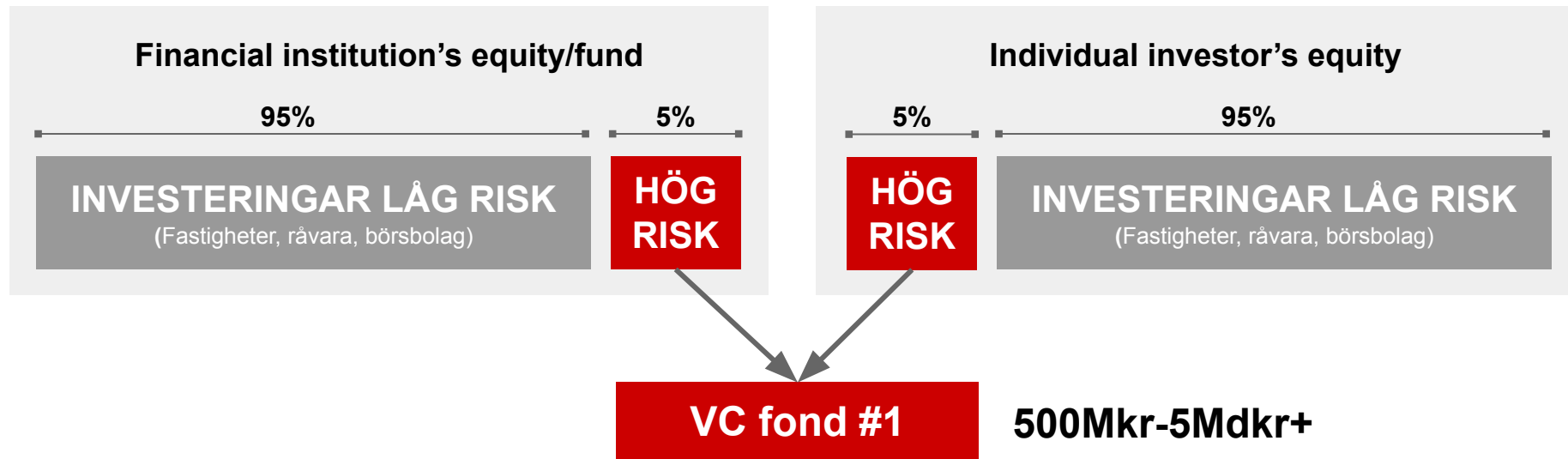
2013 **Creandum III** **1.7 Mdkr**

2016 **Creandum IV** **2 Mdkr**



Hur fungerar riskkapitalbolag (VCs)?

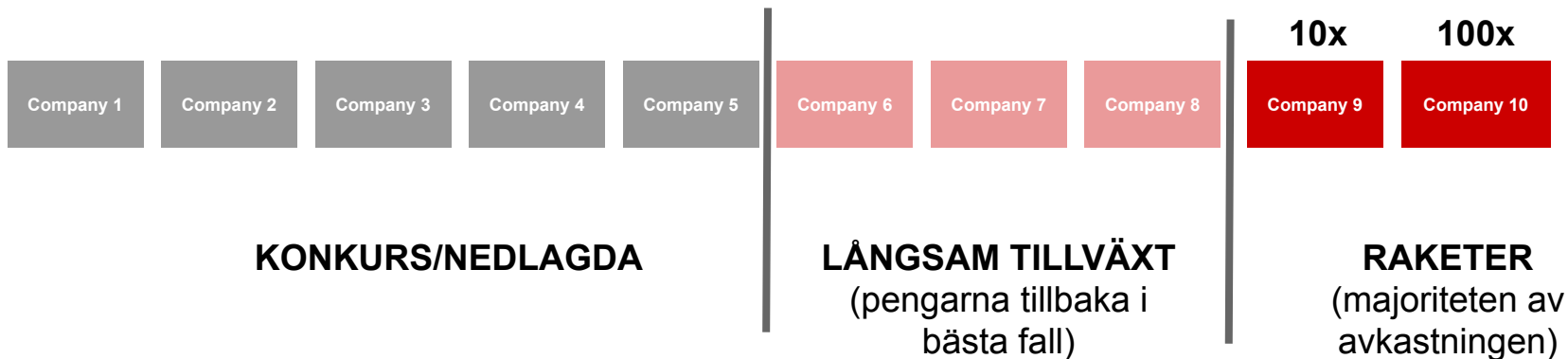
KOMPOSITIONEN AV EN VC FOND





Hur fungerar riskkapitalbolag (VCs)?

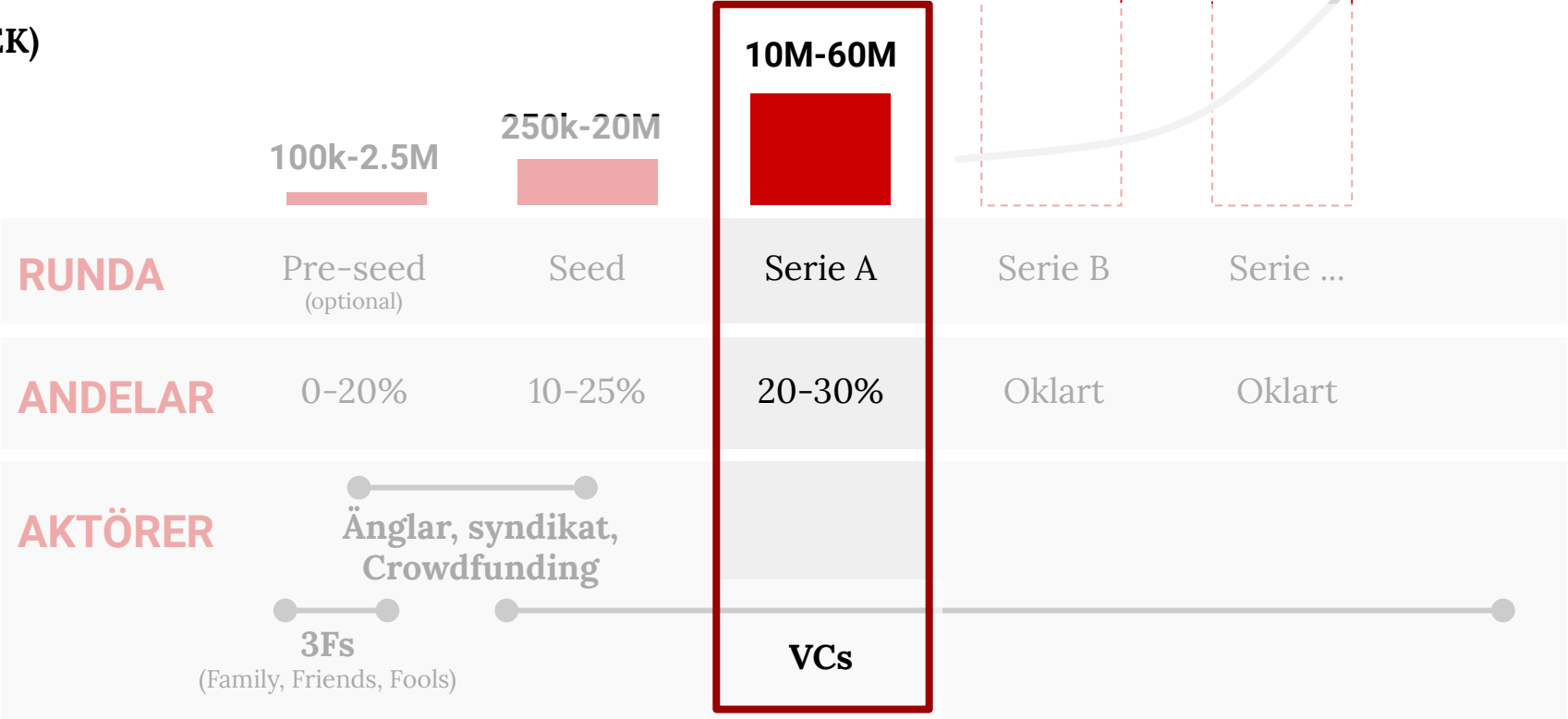
TYPISKT RESULTAT FÖR EN VC FOND (EFTER 10-12 ÅR)



I genomsnitt är det 1-2/10 bolag i en portfölj som bidrar med så hög avkastning att det överskuggar förlusterna i de andra företagen.

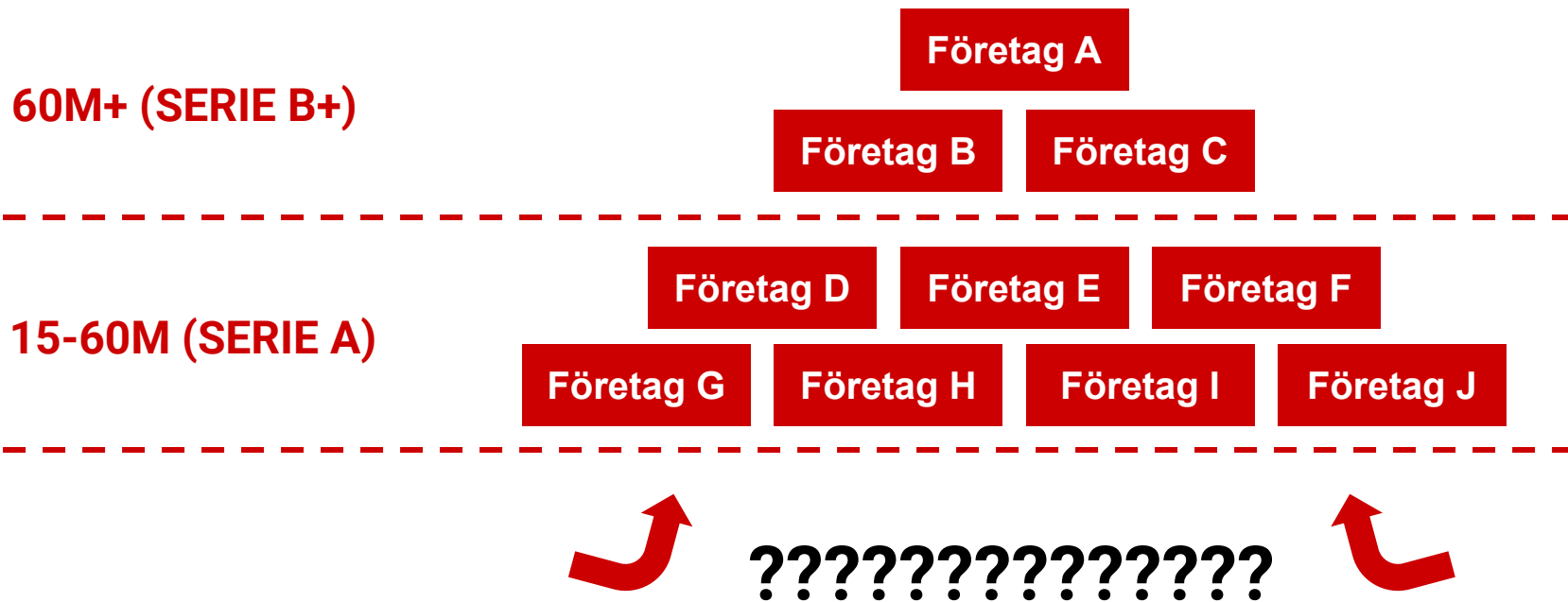
Vanliga investeringsrundor & aktörer

(SEK)



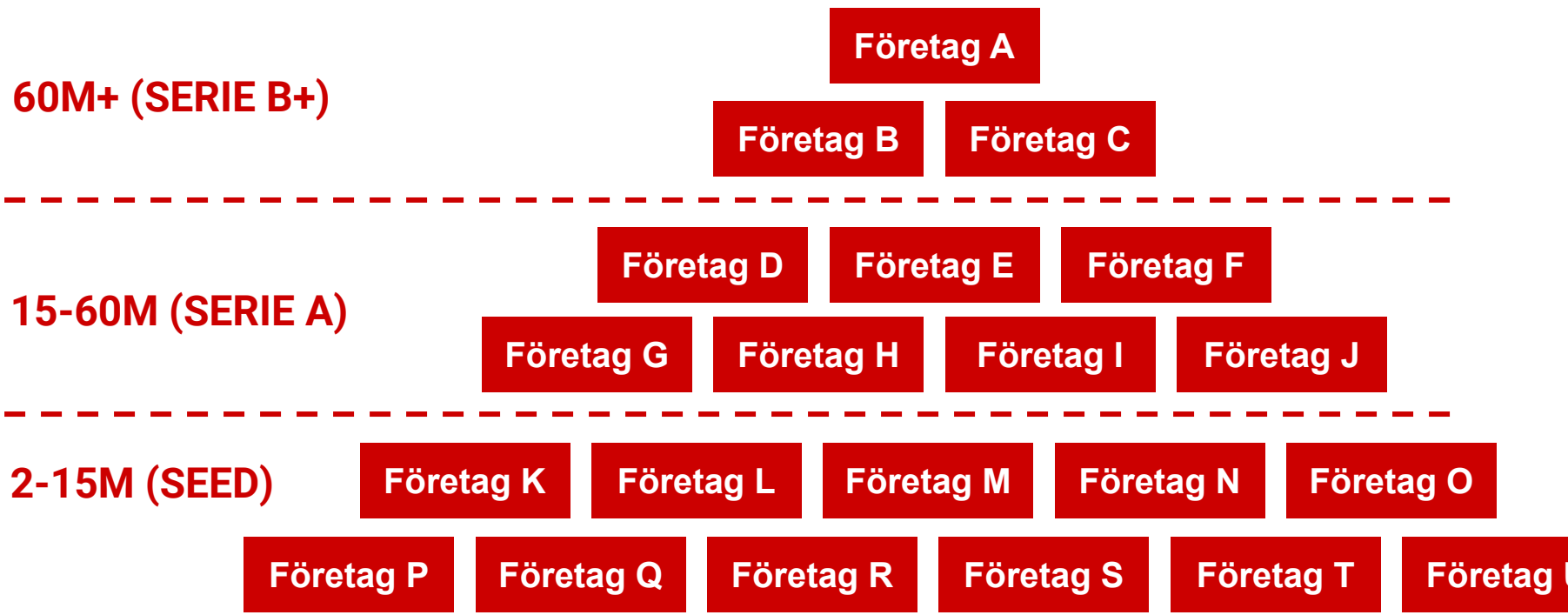
VCs investerar också tidigt.

(Inte för att de nödvändigtvis vill... utan för att de måste)



VCs investerar också tidigt.

Många VCs använder 30-60M av fonden för att investera i flertalet early-stage startups, trots hög sannolikhet att misslyckas.
Det är ett sätt att fylla på pyramiden underifrån. Man kan se det som att de köper en plats i nästa runda.





Bonustips: Introbomb

Ett vanligt misstag många gör är att de kontaktar investerare direkt. Mycket bättre är det dock att be om en introduktion från någon som investeraren känner/litar på. Detta kan vara någon i deras portföljbolag eller rådgivare (kolla deras hemsida), eller något i deras utökade nätverk (kolla gemensamma kontakter på linkedin). Hittar du flera personer kan du koordinera en "introbomb", maila flera personer och be om en intro, gärna med någon dags mellanrum. Från investerarens perspektiv framstår du då förhoppningsvis som "hett bolag som alla pratar om" och de vill nu komma i kontakt med dig (istället för tvärtom). Du har också ökat sannolikheten att hamna högt upp på deras långa lista av prospekt än längst ner.

Allra bäst är det om du lyckats bli vän med något av deras portföljbolag, eller ännu bättre - de har blivit en av dina kunder. Då ökas sannolikheten drastiskt för en lyckad runda.

Kom ihåg: skicka aldrig en pitch deck innan du träffat personen (efteråt går bra). En "teaser deck" på 3-4 sidor är mycket bättre. Risken är nämligen att de tappar fokus under din presentation för de redan vet vad som kommer på nästa slide, eller att de missuppfattat något eller fastnat på någon bagatell.



Bonustips: Skapa buzz

(Kan med fördel koordineras i samband med din intro-bomb)

När det är dags att ta in pengar är det bra att tajma detta med att skapa lite buzz. Ett sätt är att kontakta lokala eller internationella bloggar, magasin eller nyheter. Det kan räcka med en liten artikel i din lokaltidning, om du kommer från en liten stad så är det relativt enkelt att få in ett litet reportage så länge du erbjuder något av nyhetsvärde. Enkla PR-strategier hinner jag inte gå in på här, men jag delar gärna med mig (hör av er om ni vill veta mer).

Du kan också försöka vinna tävlingar/awards.

Något som fungerade bra för oss var att vi åkte iväg på något som heter "Demo day" i Silicon Valley. Väl på plats så var vi ett av 100 bolag som skulle presentera på en scen. Det var överprisat, vi betalade en hel del för att få delta. Ingen på plats brydde sig, publiken bestod mestadels av andra startups som också skulle pitcha. Dock gick vi därifrån med en demo-video som vi kunde lägga upp på vår hemsida. Genomslaget i USA var lika med noll, men i Europa framstod vi som ett lovande bolag. Jag tror än i dag att det hade en direkt avgörande effekt på vår rundan vi lyckades stänga några månader senare.



Bonustips: Tre-månaders planen

Justin Kan (4 exits i ryggen, bla grundare till Twitch) berättade om ett intressant trick han alltid använder. Kontinuerligt för han en “**optimeringslista**” på förändringar som de kan göra i produkten, användarupplevelsen etc som han vet kommer påverka siffrorna positivt. Han väntar medvetet på att genomföra dem...

När han sen reser kapital (tidigt skede) presenterar han dessutom bara en **tre-månaders plan** till potentiella investerare. Han motiverar det genom att säga att allt bortom denna tidshorisont är ren spekulation. Det ingen vet dock är att det mesta som listats under första månaden är redan gjort, men inte utrullat.

Kort efter investeringen är klar skickar han ut ett mail om hur taggade och glada teamet är och att hälften av aktiviteterna som listats under första månaden redan är utförda på kortare tid än tänkt. Han ser även till att ta fram sin optimeringslista och gör de förändringar han tror kommer ha störst påverkan, vilket leder till god tillväxt. Det gör att investerarna snabbt får en känsla av att det går bra och de lämnar honom och teamet i fred, i alla fall initialt.

Sensmoralen här är inte att du ska undanhålla information medvetet, men att **du styr förväntningarna**. I mitt startup gjorde misstaget att lova för mycket. Känslan vi då själva skapade var att vi alltid låg bakom planen, vilket adderade onödig stress i teamet. Det finns ett bättre sätt: Underpromise, overdeliver.



Vill du veta mer?

Kontakta mig på daniel@nofilter.nu.

Just nu jobbar jag på en ebok om konsten att resa kapital. Gå in direkt på <https://nofilter.nu> och anmäl din mailadress under #newsletter så meddelar jag när den är klar.