

Forberedelse til programmet *Løvens Hule*

Dette er stifteren og CEO af Skatteguiden Nikolai Høggildes notater til sin medvirken i DR-programmet Løvens Hule. Nikolai Høggilde har set samtlige programmer af Løvens Hule, og på baggrund af dette udarbejdet disse notater i punktform. Programmet endte med, at Jesper Buch investerede 1,5 mio. kr. for 12,5% af Skatteguiden, hvilket er hans største investeringstilbud i Løvens Hule hidtil. Programmet blev vist d.3. februar 2022.

Overordnet til pitch

- Ikke defensiv
- Forklar roligt
- Idé kommer fra hjertet
- Ikke stå og slynge tal ud, som du ikke ved noget om
- Godt hvis vist Pitbull-mentalitet
- Aldrig nævn "vi måtte prioritere ressourcer"
- Svar klart på spørgsmål
- Brænd igennem
- Ikke vælg løver fra
- Hav noget visuelt med, der skiller sig ud
- Koncept – fuldt overblik og strategi

God Pitch

- **Praktisk** – sådan fungerer det
- **Forskel** - ønsker at gøre en forskel i samfundet
- **Drøm** – begyndte som en drøm/idé
- **Eksperter** – godt at nævne
- **Hvorfor løver** – gjort det før/kompetencer
- **Passion** – kom med
- **Problem** – løst
- **Potentialet** – vis
- **Visuals** – sejt du ikke har nogen
- **Drøm** – sæt store mål
- **Planche** – Med team

Bagefter pitch

- **Hårdt** – er du okay?
- **Kritisk** – kan det bruges til noget?
- **Høj valuation** – var det for grådigt?
- **Overrasket** – over løverne ikke ville med?
- **Vilde** – men ville ikke investere?
- **Løverne** – hvordan vil du benytte dem?
- **Flere løver** – fedt, de kæmpede for jer?
- **For høj beløb** – ærgrer du dig over, du ikke spurgte om mindre?
- **Hvorfor valgte du en løve fra?**

Grunde til ikke at ville investere

- **Valuation** – for høj
- **Valuation** - kan skabe en bedre virksomhed for det beløb
- **Beløb** – vil ikke indskyde så meget
- **For dyrt** – produktet er for dyrt for forbrugeren

- **Løvers kompetencer** – kan ikke hjælpe
- **Konflikt** - allerede med hos en konkurrent
- **Industri** – ikke noget for mig
- **Branche** – ond branche
- **Anden løve** – bedre match
- **Enkelthed** – kommer med noget, der allerede er delvist i markedet
- **Ikke unikt** – for nemt at kopiere, ikke unikt nok
- **Kommercialisering** – kan ikke se forretningspotentialet/dårlig ide
- **Konkurrenter** – store spillere i markedet, som I ikke vinder over
- **Gadget** – lidt for meget. Ikke en forretning.
- **Vækst** – der har ikke været nok
- **Enstregenget** – kan ikke udvides nok
- **Ikke rentabel** – får ikke mine penge igen
- **Beløb** – for småt, ikke nok penge til at vinde
- **Gamle investorer** – du har allerede nogle investorer

- **Isoleret produkt** – for narrow/kan ikke udvides

- **Ikke testet** – skal teste servicen først i markedet/kun på idéstadiet
- **Tidligt** – I er i designfasen
- **Ikke korrekt fokus** – for langt fra dér, hvor det kunne være interessant
- **Kender i forvejen** – princip ikke investere
- **Forstår ikke produktet** – du forklarer det ikke
- **Geografisk** - for langt væk rent fysisk

- **Sløj iværksætter** – dårlig forberedt/rodebutik/utroværdig/ikke ville det nok
- **Stoppet** – iværksætteren har lagt det på is i en periode, ikke taget risiko
- **Ikke fuldtid** – ikke klar til at droppe alt andet
- **Fokus** – start et sted og fokuser der
- **Passion** – mangler en person med power
- **Erfaring** - iværksætter har ikke erfaring
- **Team mangler** – mangler en kommercialiseringsmand
- **Team** – ikke stærkt nok
- **Udstråling**
 - Du tror ikke selv på det
 - Du bliver hidsig og kan ikke tåle kritik
- **Ingen følelser** – kan ikke mærke det
- **Mangler disse fire begreber (Jesper Buch)** – Sympati, Empati, Ydmyghed, Selvironi

- **Reklame** – I er udelukkende kommet for at få reklame
- **Ingen dialog** – du vil bare have penge
- **Ikke interessant bagefter** – glemmer produktet efter studiet

Iværksætteren

Baggrund

- **Uddannelse** – hvordan er du uddannet?
- **Baggrund** – hvorfor arbejder med det her?
- **Kommer fra** – hvor kommer I fra?
- **Helt andet** – hvorfor gør du så det her?
- **Hvorfor** – har I startet virksomheden?
- **Rejse** – hvordan er du kommet hertil?

Erfaring

- Har du erfaring indenfor feltet?
- Hvad er din forudsætning for at starte virksomheden?

Person

- Hvad kan I af specielle ting?
- Hvilke virksomheder har du bygget før?
- Hvem er du?
- Tager du løn?
- Hvad er det for en kode, du har knækket?
- Hvad er din gode side?
- Hvad er din svage side?
- Hvorfor er det lige dig, der skal drive forretningen?
- Hvad er du formet af?
- Hvordan har du kunne skyde så mange penge ind?

At have investorer

- **Hvordan** – reagerer du på ordrer/idéer?

Type

- Kommerciel eller kunster: Stor forretning eller leg?
- Ambitionsniveauet – er det et hyggeprojekt?
- Høj omsætning eller bevise produktet?
- Andre forretninger?
- Klar til at kaste alt andet væk og kun fokusere på produktet?
- Hvornår går du fuldtid?

Koncept

Timeline

- **Tid** – hvor lang tid har I været gang?
- **Stadie** – hvor langt er I med lanceringen?
- **I dag** – hvor er virksomheden i dag?
- **Kunder** – har du kunder på endnu?

- Hvornår fik du den første kunde?
- **Færdigt** – hvor lang tid har det været færdigt?
- **Pipeline** – hvilke andre produkter har du der?
- **Fremtiden** – hvor er I henne om 3 år? Med nøgletal
- **Mødt dig før** – hvad er der sket det sidste år?
- **Nye produkter** – hvornår lanceres de?
- **God forretning** – bliver det her nogensinde en god forening?

Forbrugeren

- Hvornår – bruger forbrugeren den?
- Hvem – er typisk forbrugeren?
- Besparelse – ved at bruge produktet?

Produktet i praksis

- Hvordan – fungerer det?
- Bedre – kan det gøres bedre?
- Kan det bliver overtaget af anden teknologi?
- Lager – hvordan er lagerføringen?
- Produktion – hvordan laver I det? Gør I det selv?
- Design – hvem designer?
- Hvem laver det?
- Hvem udvikler det?

Test og patent

- **Test** – Har nogen prøvet produktet?
- **Patenteret**
 - Er det patenteret i Danmark?
 - Andre lande?
 - Er det udstedt?
- **Andre brancher** – Kan produktet bruges i andre brancher?
- **Andre services**
 - Kan man tilføje en service til app'en?
 - Hvad er jeres hovedprodukt?
 - Har du andre ting i pipeline?
- **Mainstream** – Hvordan går mainstream og ikke bare niche?
- **Udlandet** – Kan man bestille det i udlandet?

- **Specielt**
 - Har du udviklet noget specielt for det kan lade sig gøre?
 - Hvad gør jer unikke?
- **Ekspertes** – Har du nogen, der kan udtale sig om produktet?
- **Gør det selv** – Hvorfor gør danskerne det ikke bare selv?
- **Hemmelig opskrift** – Hvad er din hemmelige opskrift?
- **Udviklerafdeling** – Har I sådan en?

Tal

Regnskabsår

- Hvor mange?

Enheder

- **Salg** - Hvad sælges en enhed til?
- **Omkostning** - Hvad koster en enhed?
- **Fortjeneste** - Hvad tjenes på en enhed?
- **Bundlinjen** – på et salg efter alle udgifter?
 - Hvorfor tjenes der ikke mere per enhed?
- **Alternativer** – Hvad koster nuværende alternativ?
- **Allerede solgt**
 - I år?
 - Næste år?
 - Om 3 år hvis helt rigtig?
 - Hvorfor ikke voldsom vækst?

Omsætning

- Hvilket stadie er vi på?
- Hvor meget skal der omsættes for, at det kører rundt?
- Hvad er præcis forretningsmodellen?
- **Områder** – hvordan fordeler det sig?
 - I år?
 - Næste år?
 - 5 år?
- Hvor mange kunder for at opnå den omsætning?

- Fokus: giver det ikke mening at fokusere på det, I har nu, før I skalere?
- Af de samarbejdspartnere I får – hvor mange er ikke danske?
- Hvor meget er udenfor Danmarks grænser?

Omkostninger

- Hvad bruger I pengene på?
- Hvor mange penge er brugt på udvikling?
- Hvor meget bruger i om måneden?
- Hvor meget skal I bruge til løn?

Budget

- I år? Hvordan ser det ud?
- Hvad skal penge bruges til?

Overskud

- Hvad er overskuddet med nuværende konstellation?
- Overskud hvis rammer helt rigtigt?
- Hvornår laves overskud?
- Hvordan er indtjeningsmodeller?

Likviditet

- Hvor meget pt.?
- Hvor er pengene ellers bundet op?

Investering hjem

- **Hvornår** – får jeg mine penge igen?
- **Enheder** – hvor mange skal vi sælge inden da?
- **Nok** – er vores penge nok, eller skal I have flere fremmede penge?

Investering

- **Penge indtil nu** – hvordan har I skaffet dem?
- **Valuation** – hvilken valuation kom du ind til?
- **Funktion** – hvad skal pengene gå til?
- **Andre bud** – nogen der har taget kontakt?
- **Tidligere investeringer** – hvad er de kommet ind i?

- Brændt x mio. af – hvad er de brugt på?

Konkurrenter

Hvem

- **Præcis** - Hvad hedder de?
- **Antal** - Hvor mange er der nu?
- **Stadie** - Hvor langt er de med deres løsning?
- **Lead** - Hvem er kommet længst med løsningen?
- **Nye** - Hvad nu, hvis der kommer nogle der kan mere?

Konkurrenceanalyse

- **Hvordan** – er undersøgelsen lavet?
- **Hvilke** – databaser er brugt?
- **Voldgrav** – hvordan sørger I for, at konkurrenter ikke tager jeres kunder?

Største konkurrent

- Hvem er de?
- Hvordan slår du dem?
- Hvordan – er I forskellige fra dem?
- Hvad afholder dem fra at lave det, I gerne vil?

Hvorfor SG specielle?

- **Hvorfor** - ikke opfundet før?
- **Jer** - Hvorfor lykkes for jer?
- **Hørt før** - Det du nævner gør alle andre også
- **Andre** – hvordan holder I dem væk?

Alternativer

- Hvorfor – bedre end produkter der er på markedet nu?
- Innovation – hvad er anderledes der gør at du er billigere?
- Differentiering – hvordan er I anderledes? Prisdifferentiering?
- Kommer bankerne og laver det samme produkt?
- Hvordan får I fat på alternativets kunder?

Afskrivninger

- Hvordan fungerer det?

Hvad står der i aktiver?

Markedet

Størrelsen

- **Antal** – solgt på globalt plan?
- **Andel** – hvor lang tid skal der gå, før du har 25% af markedet?
- **Andel** – hvor mange kan du nå ud til?
- **Værdi** - Hvor stort er markedet?
- **Udlandet** - Hvor stort er markedet i udlandet?
 - **Solgte enheder**
 - **Potentielle aftagere**

Databaser

- Hvilke har I brugt?
- Har du trukket data for markederne?

Potentielle kunder

- Hvor mange er der i Danmark?
- Fortæl mig hvor stort det her bliver?

Antal spillere

- Hvor mange er der?
- Hvor stort er markedet om 10 år?

Prisen

- Hvad koster det i gennemsnit?

Validering

- Er der lavet en undersøgelse?

Winner takes it all

- Er det et 'winner takes it all' marked?

Status/brugere

I dag

- **Bevægelser** – bliver dit produkt brugt i dag?
- **Forhandlere** – nogle der fører dit produkt i dag?

Udvikling

- Hvor langt er I?

Brugere

- **Unikke** – hvor mange brugere om dagen?
- **Downloads** – hvor mange i alt?
- **Daglig aktive-%** - log in per dag / antal downloads?
- **Delete** - hvor hurtigt forsvinder de igen?
- **Næste år** – hvor mange brugere har I der?
 - Er de danske brugere alle sammen?

Valuation

- **Hvordan** – hvad baserer du den på?
- **Hvem** – har du talt med?
- **Hvorfor** – er i X kroner værd?
- **Gør det selv** – for det beløb kan jeg gøre det selv?
- **Sænke** – vil du være villig til at sænke?
- **Høj** – hvorfor er den så høj?
- **Sænke** – vil du sænke den?
- **Høj** – hvad får vi med af rettigheder, domæner etc.?

Betalingsvillighed

- **Beviser**
 - **Nogle** – der har sagt, de vil betale?
- **Konvertering**
 - **Gratis nu** – hvor mange er koncentreret over til betalende brugere?
 - **Fokus** – hvorfor ikke fokusere på der, hvor I har succes frem for nye?

Samarbejdsaftaler

- Hvem
 - **Præcis** – Hvad hedder de?
 - **Aftale** – Skriftlig aftale med dem?
- Hvorfor
 - Vil partnerne lave?
- Screening
 - Hvordan sikrer I jer, at partnerne er gode?
- Potentialer
 - Hvorfor er du ikke gået i gang med at undersøge samarbejder?
- Brancheorganisationer
 - Har du talt med dem?
- Klausuler
 - Kan de komme ud af samarbejdet og gøre det selv?
- Bekymring
 - Mærkeligt der ikke er nogen der er på?

Skalering

- Klar
 - **Medier samler op** - er I klar til kæmpe salg?
 - **Manuel** – Har I mange manuelle processer?
- Hvordan
 - Hvordan følger I med uden kompromis på kvalitet
- Hvad er planen nu
 - Nu er du kommet i markedet – hvad er næste?
 - Du kan ikke tage ud fysisk, så hvad gør du?
- Udlandet
 - Hvad gør du? Selv rejser derop?
- Vækst
 - Hvordan skal i vækste – hvad er planen?
 - Begrænsning – hvad er det der begrænser dig pt?

Organisation

Beslutninger

- Hvem – tager beslutningerne og tager ansvar?

Team

- Hvem er med?
- Hvor mange er med?
- Hvornår startede de?
- Hvem er på fuldtid?
- Hvor mange timer bruger deltidspersoner?
- Hvem er nørden?
- Hvem er sælgeren?
- Hvorfor er I de naturlige til at gøre det her?
- Hvem gør hvad?
- Hvem er det svageste led?
- Hvem skal du bruge på teamet?
- Hvordan fordeler I arbejdet indbyrdes?
- Er dine udviklere de bedste?

Forsikring

- Har I en forsikring?

Kontor

- Hvorfor er I?

Ejerskab

- Hvordan fordelt?

Partner

- Har du overvejet at finde en partner, der går lidt procenter?

Ansættelser

- Hvor mange og hvor skal de sidde henne?

Strategi

Beslutninger

- Hvem – ligger strategien?

Prisstrategi

- Klar på **kommercialisering** – eller kun gå efter toppen?
- Abonnement eller oneoff?
- Hvordan holder I kunderne inde?

Kommercialisering

- Hvordan – skal I tjene penge?

Skrevet ned

- Er strategien skrevet ned?

Ændre verden

- Hvad er jeres vision – hvad vil I?

Vision

- Hvad vil I?
- Hvis du skal sove godt om natten – hvor vil du så hen med det her?

Brug af investering/løver

Funktion

- **Hvad** – skal pengene bruges til?
 - Svar: Markedsføring; udrulning af produkter

Gør det selv

- **Hvorfor** – gør du det ikke bare selv?
- **Sparring** – hvad har du brug for hjælp til?

Hvorfor i LH?

- **Penge** – er det for pengenes skyld?
- **Markedsføringsplatform?**
- **At få løver?**
- **Lille beløb** – hvorfor er I her?

Løve

- **Forventning** – til den løve der kommer?
- **Indsats** – forventet indsats til os?
- **Investering** – tror du jeg kunne finde på at investere i jer?
- **Hvem** – hvem vil du helst have?

Markedsføring

Status

- **Hvad** - har du gjort?

Marketing

- **Hvordan** - sammensætning af SoMe
- **Pris** – hvad koster en kunde?
- **Kommunikation** – hvordan kommer I ud over stepperne?

Hvordan

- Gøres opmærksom på produktet
- Strategi for distribuering

Gjort alt

- **Hvorfor** - så ikke solgt flere?
- **Du mangler en sælger** – hvem skal ud at sælge dit produkt?
- **Har du prøvet** – at se om du kan sælge/få partnere på?

Salg

- **Hvem** – har fået det ud over stepperne?
- **Hvor** - lang tid tager det at sælge enheder?

Pris

- Hvad koster det?

Forretningsområde

- Hvorfor mener I det eksisterer?

Hvordan fik i knækket koden?

Følgere

- Hvor mange har I på Facebook/Instagram/LinkedIn?

Tjener penge

- Hvordan tjener I penge?
- Hvor stort et cut hvis transaktioner?

Andet

- **Udbud/efterspørgsel (deleøkonomi)** – Hvor ligger den største udfordring?
- **Trussel** – Hvad er den største trussel mod jeres forretning?
- **Husleje** – Hvad betaler I for det?
- **Legal** – En myndighed kan ikke stoppe projektet?
- **LH-viden** – Hvor lang tid har du vidst, du skulle herind?
- **Hjemmeside** – Hvem laver den?
- **Navn** – Kunne du overveje at skifte?
- **%Smertegrænse** – Vi vil selvfølgelig gerne have så mange med som muligt
- **Ikke eksisterer** – Om 5 år – hvad gik der så galt?
- **Exit-strategi**
 - Har I allerede en nu?
 - Hvad nu, hvis jeg giver dig X kroner nu for det hele?
- **Score**
 - Hvor højt er I på NPS?
 - Reviews: Hvor mange har I?
- **GDPR** – Er der nogle hensyn til GDPR/personfølsomme oplysninger?
 - Slettefrister
 - Servere Danmark

- NemID
- Professionelle GDPR-rådgivere
- Professionelle sikkerhedsrådgivere

Bagom

Nikolai Høggilde har valgt at dele sine notater, som han brugte, da han var med i DR-programmet Løvens Hule. Dette har han gjort for at inspirere andre til at følge deres egen iværksætterdrøm:

"Jeg elsker at drømme og få ting til at ske; måske er jeg til tider også en lidt for stor drømmer. Det åbner nogle nye dimensioner, men kan også sætte nogle begrænsninger i form af, at jeg til tider har en urealistisk tilgang til deadlines og ser lidt løst på begrænsninger. Men jeg vil foreslå alle der læser med, at I prøver: Prøver at være iværksætter, prøver at drømme og prøver at gøre noget, der ligner noget umuligt. Dette kan også være privat eller som lønmodtager. Det, at kunne gøre bare den mindste forskel, må være det, som vi mennesker skal stræbe efter." (Nikolai Høggilde 2022).

