# Så här går ett Value Creation Forum (VCF) till

Målet med denna VCF är att hjälpa er utveckla och förfina er pitch/presentation så att det rätt information (med tanke på er målgrupp) kommer med och får den plats den behöver.

* Moderatorn inleder med att förklara hur VCF går till, vad syftet med VCF är för åhörarna och presentatören.
* Moderatorn ger en kort introduktion av dig.
* Moderatorn klargör tydligt tillsammans med dig: Till vilka riktar sig presentationen (investerare, slutkund osv)
* Innan presentationen delas åhörarna in i olika roller (Grön, Röd, Vit och Kund).
	+ De **gröna** skall lyssna på din presentation och ge feedback på allt som var **bra och som skall behållas**.
	+ De **röda** skall lyssna efter vad som **saknas och bör tillföras** för att öka behållningen av din presentation.
	+ De som är **kund** skall fokusera på **kundens perspektiv**
	+ De **vita** har **investerarnas** perspektiv.
* Er gemensamma presentation skall följa mallen SRI Internationals Elevator Pitch Worksheet.
* Det finns även bifogat stödfrågor för att fånga upp **Need**, **Approach**, **Benefit**, **Competition**.
* En **tidtagare** mäter hur lång tid presentationen tar.
* När presentationen är färdig ger gruppen feedback. **Ni får inte svara på feedbacken.**
* Ha gärna med dig minst en team medlem som antecknar er feedback. Om du saknar en teammedlem kommer någon i gruppen att ta anteckningarna så att du kan fokusera på att lyssna.
* Efter avslutat förmiddagspass så kommer ni få några timmar på er att ändra er pitch utifrån den feedback ni har fått.
* Under eftermiddagspasset upprepas proceduren från förmiddagen där ni presenterar er omarbetade pitch och får feedback.