
Eduplaytion

Play it. Learn it.

Kristoffer Hundershagen
Gründer og dagleg leiar

Kapitaldagen – Førde
17. september 2019



Numetry.com

Ansvarsfråskrivning

- Ingen magisk formel
- Selskap – som menneske – er forskjellige
- Vi i Eduplaytion er på ingen måte utlærde

Ni tips for tidlegfaseselskap

1. Vegen vert til medan du går
2. Like born leikar best
3. Test tidleg
4. Fleire ballar i lufta
5. Ver tydeleg
6. Alt må ikkje vere perfekt
7. Identifiser moglegheiter
8. Tenk som ein investor
9. Lær å lese rommet

1. Veggen vert til medan du går

- Ting tek tid
- Bruk tida til å reflektere
- Spør om hjelp og lær av andre sine feil
- Lær deg nye tekniske ferdigheiter
- Står du fast? YouTube, YouTube, YouTube

2. Like born leikar best

- To hovud tenkjer betre enn eitt
- Verda er stor – sjå utanfor Noreg
- Ver kreativ i rekrutteringa
- ...men ta berre med dei som tør å satse

3. Test tidleg

- Hypotesar er skumle saker
- Enklare å endre kurs tidleg
- Alle tilbakemeldingar er nyttige
- Lær å elske dei negative, for det er dei du vil ha
- Lag animasjonsvideoar for å vise idéane dine
- Ein skal vere litt flau over sine første prototypar

4. Fleire ballar i lufta

- Lær deg å like litt kaos og ei stor arbeidsmengde
- ...dette betyr ofte at du har gjort noko riktig
- Berre gløym å gjere éin ting av gangen
- Bygg eit ryddig filsystem

5. Ver tydeleg

- Klarer du *eigentleg* å formidle verdiløftet ditt?
- Det er lov å spørje framtidige kundar om det
- Er problemet stort nok – og vil kundane betale?
- Tilpass kommunikasjonen
- Lær deg å bruke ulike hattar
- Ingen vil ha lange e-postar – lag ein *one-pager*
- Ikkje neglisjer det grafiske arbeidet tidleg

6. Alt må ikkje vere perfekt

- Noko som er 75 % ferdig er betre enn ingenting
- Ikkje samanlikn deg med store, veletablerte selskap
- Gjer ting betre for kvar gang, lær av feila dine

7. Identifiser moglegheiter

- Ligg ofte rett framfor nasa på ein
- Nytt studentar og praktikantar
- Samarbeid med aktørar i utlandet
- Ikkje ver redd for å stikke høvet fram
- Alt verker umogleg heilt til nokon gjer det

8. Tenk som ein investor

- Ynskjer minst mogleg risiko, og mest mogleg gevinst
- Bruk tid på å forstå og redusere førstnemnte
- Dei vil sjå traction, eit godt team og ein tydeleg plan
- Skap ein *FOMO*-følelse
- Vis til *exit*-ar for liknande selskap
- Spør dei som takker nei om kvifor dei gjorde det

9. Lær å lese rommet



- Ein kan lese mykje ut frå kroppsspråket
- Verkeleg lytt og tilpass deg dei du snakkar med
- Prøv å finn eit mønster
- Kor i pitchen mistar du investorane?



kristoffer@eduplaytion.no