

Från idé till verklighet: Fem tips för att sälja in din produkt innan den existerar



mind
flower

Hur gör man marknadsmaterial för en produkt som inte finns?

Att sälja in en idé för en produkt som bara finns i ditt huvud är ingen lätt uppgift – vare sig det är till investerare, nya kunder eller till ledningen på ett företag. Som produktutvecklare eller uppfinnare vill du visa att din idé är redo att bli verklighet och övertyga investerare om att just din innovation är värd att satsa på. Här är fem tips som hjälper dig att ge din produkt den start den behöver, även om den ännu bara är på ritbordet.

Börja med att förklara problemet och din lösning

En av de bästa vägarna till att skapa ett engagemang är att tydligt beskriva utmaningen din produkt löser. Investerare måste känna att det finns ett verkligt behov. Ge dem en glimt av vardagen utan din produkt och måla sedan upp en bild av hur mycket bättre det kan bli med din lösning.

Tips: Ge exempel på verkliga situationer som de kan relatera till, det gör att idén känns mer konkret och lättare att ta till sig.

Hisspitchen. Det är lätt pitcha sitt bolag på 50 sidor men kan du göra det med en-två meningar? Oftast säger en bild mer än tusen ord.

Visa att marknaden finns där, redo för din idé

För att göra din idé mer övertygande, visa upp data som stödjer den. Vad säger marknadsprognoserna? Hur stor är marknaden, och vilken potential ser du för tillväxt? Fakta och siffror hjälper till att bygga en stark bild av din produkts framtid.

Tips: Gräv fram statistik och insikter som stärker din vision, gärna i enkla tabeller eller grafer.

Berätta din produktidé som en historia

Det är svårt att hitta något som säljer så bra som en bra berättelse.

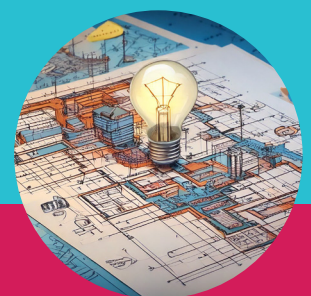
Varför skapade du den här produkten? Vilket behov såg du? Berätta om resan som ledde till din lösning och vad du hoppas uppnå. En historia kan få din produkt att kännas mänsklig och genuin, även om den bara finns som idé.

Tips: Var autentisk och personlig när du berättar – människor investerar gärna i andra människor och idéer som kommer från hjärtat. Använd gärna animationer för att återskapa din idé så att den verkligen når fram.

Skapa en affärsmodell som känns enkel och realistisk

Investerares första fråga är ofta "Hur ska vi tjäna pengar på det här?" Tänk igenom din affärsmodell och presentera den på ett sätt som är tydligt och enkelt att förstå. Förklara hur du tänker dig att intäkterna ska rulla in och varför din modell är hållbar.

Tips: Skissa upp ett enkelt schema eller flödesschema. Det gör det lättare för investerare att förstå hur din idé kan gå från tanke till vinst.



Att övertyga investerare om en produkt som bara finns i idéstadiet kräver mer än en stark vision – det handlar om att få idén att kännas verklig. Genom att förklara problemet din produkt löser, visa marknadspotentialen, berätta en engagerande historia och skapa en tydlig affärsmodell, kan du göra din produktidé mer övertygande. Och med hjälp av digitala visualiseringar kan du ge din produkt liv innan den ens finns.

Låt produkten komma till liv genom digitala visualiseringar

Det är klart att en fysisk produkt gör det enklare att övertyga, men en snygg visualisering kan göra underverk. 3D-modeller och fotorealistiska renderingar ger liv åt din produkt innan den ens existerar. Du kan visa upp alla detaljer, visa olika användningsområden och skapa intresse.

Tips: Att kunna visa upp produkten digitalt, i realistiska miljöer och med olika perspektiv, kan vara skillnaden mellan att idén känns abstrakt eller verklig. Eller att visa just den där detaljen som gör din produkt överlägsen alla andras. Överväg att investera i professionella 3D-visualiseringar.



Sammanfattning

Det kan kännas utmanande att sälja in en idé för en produkt som ännu inte finns, men med rätt strategi kan du få investerare att se potentialen i din vision. Behöver du hjälp att ta fram digitala visualiseringar för din produkt?

Vi på Mindflower kan hjälpa dig att skapa högkvalitativa, övertygande bilder och animationer som gör din idé levande och lätt att ta till sig. Detta material kan dessutom användas till att kickstarta en lansering på sociala kanaler.

Det behöver inte vara så komplicerat. Hör av dig till oss så tar vi din idé ett steg närmare verkligheten.

Vill du veta mer?

Gå in på mindflower.se eller scanna QR-koden för att se vad vi kan hjälpa er med.



Staffan Andersson
Sales & Head of Design
staffan.andersson@mindflower.se
+46 70 227 01 49