

Как делать ПИТЧИ?

Питчинг – устная или визуальная презентация проекта с целью нахождения инвесторов, готовых финансировать этот проект или бизнес идею. Короткий питч на 3 - 5 мин обычно делают стартап коллективы перед возможными инвесторами. Или внутри компании сотрудники перед руководителями для принятия решения о распределении бюджета. Pitch является сокращением от англ. sales pitch, и является одной из техник продвижения и продаж.



**Давайте
познакомимся**



Кушнарёва
Галина

Образование: МГУ им.
Ломоносова, журналистика.

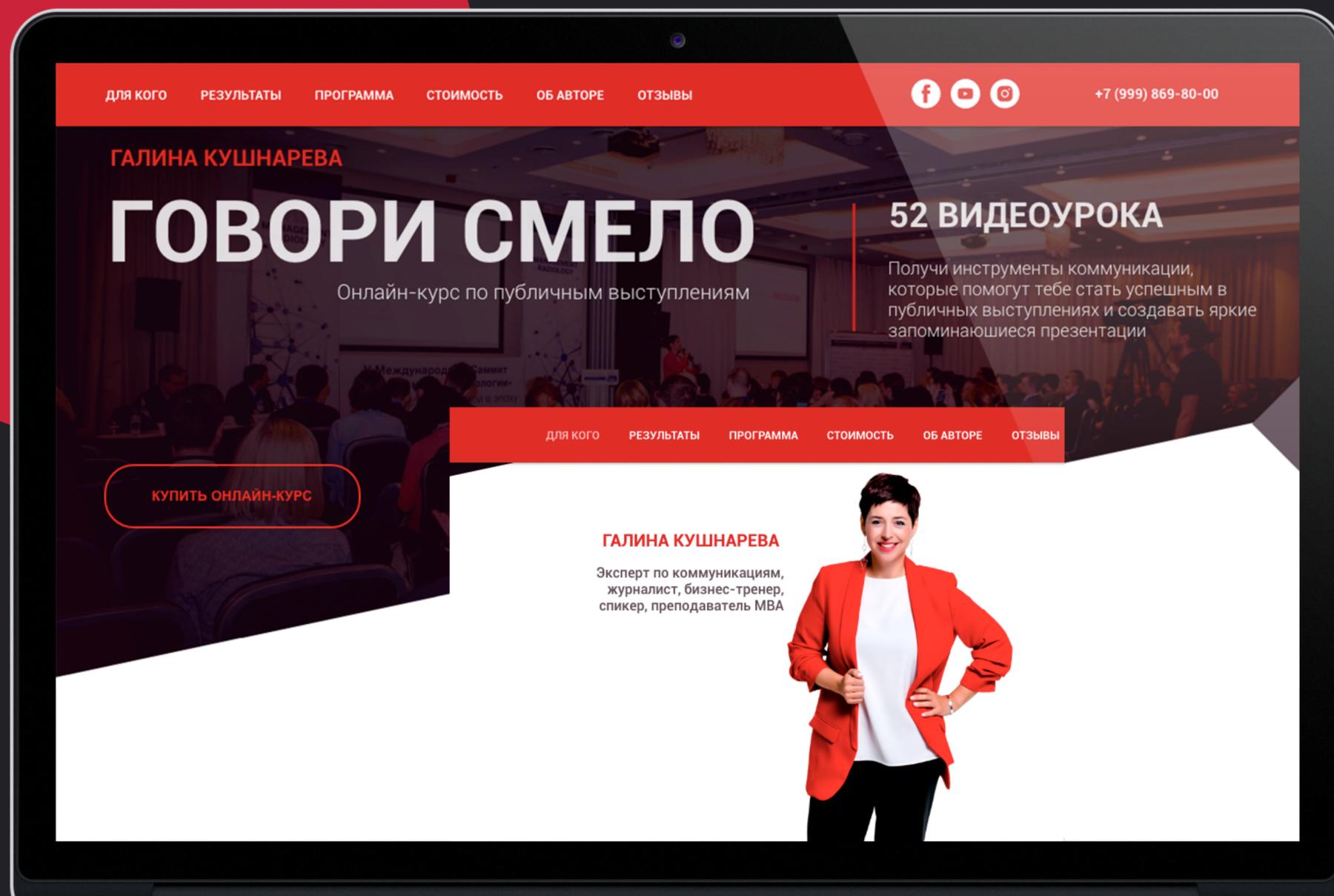
Второе высшее: Французский
колледж журналистики CFPJ.

Работала в пресс-службе Госдумы
РФ и финансово-инвестиционной
компании, волонтер в World4U.

Проводит тренинги с 2007г.
10 лет была штатным тренером
компании Business Relations.
Проводит открытые и
корпоративные тренинги.

Проводит тренинги «Бизнес
коммуникация» «Публичные
выступления для первых лиц»,
«Выступления в стиле TED».

Автор онлайн-курса по публичным выступлениям





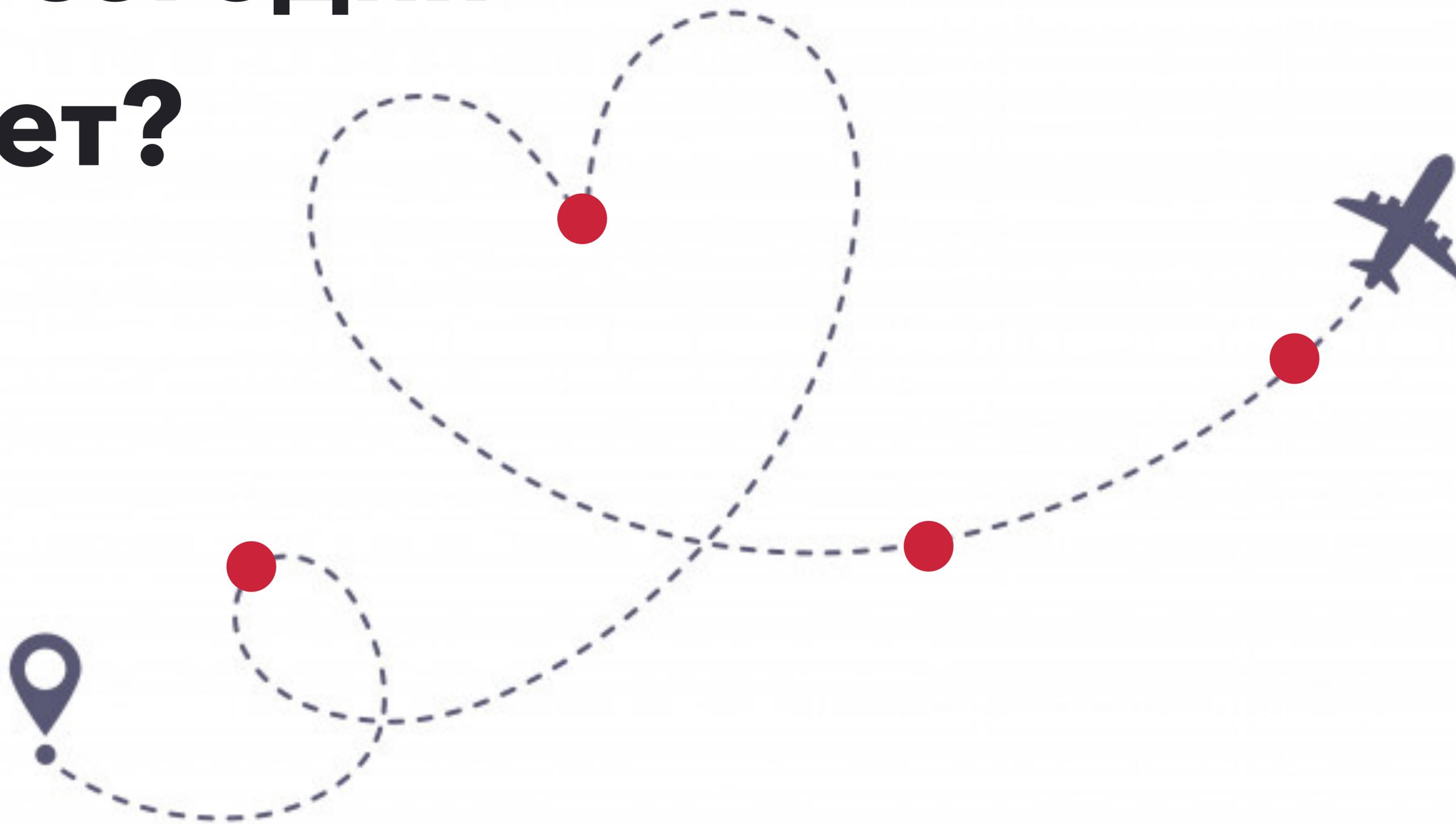
Коуч
спикеров
TEDx

Тренер по публичным выступлениям



**Организационная
информация**

**Что сегодня
будет?**



Содержание

№	Тема
1.	Питчи: специфика, формат, характеристики
2.	Виды питчей (3 шт)
3.	Структуры питчей
4.	Как выступать? Как вести себя на сцене?
5.	Как готовиться к блоку вопросов?
6.	Что нужно сделать после хорошего питча?

Характеристики питчей

В чем специфика питча?

Чем он отличается от других форматов публичных выступлений?

Характеристики питчей

- 1 Питч - это про поиск денег, связей или ресурсов
- 2 Короткая продолжительность: 1 - 7 мин
- 3 Задача: привлечь внимание. Создать интерес. Трейлер.
- 4 Тема: инновационная идея
- 5 Отличие от других ПВ: короткий и жизненно важный.

Плюсы питчей

В чем плюсы и преимущества питча?

Плюсы питчей

- 1 Грамотный питч открывает двери и возможности.
- 2 Это реальный способ получить деньги и ресурсы.
- 3 Это в любом случае тренировка ваших презентационных навыков.
- 4 Уметь рассказать о себе и своем товаре кратко, быстро и четко - супер навык!



**Какие
бывают
питчи?**

Три вида питчей

1

Elevator pitch

Презентация себя

2

Idea pitch

Презентация идеи

3

Funding pitch

Презентация выгод

1.

Презентация себя

«Презентация в лифте»

1

Elevator pitch

от 30 секунд - 1 минуты

Elevator pitch условно длится одну минуту, на практике даже меньше: до 30 секунд. Это короткая презентация, которую можно было бы провести за время поездки в лифте.

Все просто.

Мы помогаем X добиться Y.

1

Elevator pitch

- По этой формуле можно начинать любой питч.
- Она привлекает внимание и сразу же объясняет суть вашего бизнеса.
- В ней не слишком много деталей, но изложены все основы — кто, что делает и как.

Мы помогаем X добиться Y.

1

Elevator pitch

Slack – Мы помогаем компаниям общаться с помощью простого чата.

Uber – Мы помогаем людям ехать из точки А в точку В с помощью простого приложения такси.

Amazon – Мы помогаем людям покупать и продавать вещи онлайн.

Facebook – Мы помогаем людям оставаться на связи друг с другом и обмениваться опытом в сети.



**Ура,
упражнение!**

Мы помогаем X добиться Y.

Придумайте короткую фразу по вышеобозначенной формуле. Постарайтесь быть конкретным и специфичным.

- 1** Про вашу компанию, про ваш бизнес. (Мы помогаем людям/ клиентам/ больным детям/ бизнесменам... делать Y)
- 2** Про вашу работу в компании. (Я помогаю моей компании/ моему отделу/ моим коллегам/ моему руководителю/ нашим клиентам/ поставщикам добиться Y)

2.

Презентация идеи

2. Второй вид питчей

Почему это интересно?

2

Idea pitch

3 - 5 минут

Это другой формат. Он используется на конкурсах и ивентах. Это трехминутный рассказ, в котором вы представляетесь, рассказываете о проблемах и их решениях. У вас есть классная идея. Ваша задача - заразить ей слушателей.

Проверяйте идею на адекватность

2

Idea pitch

3 - 5 минут

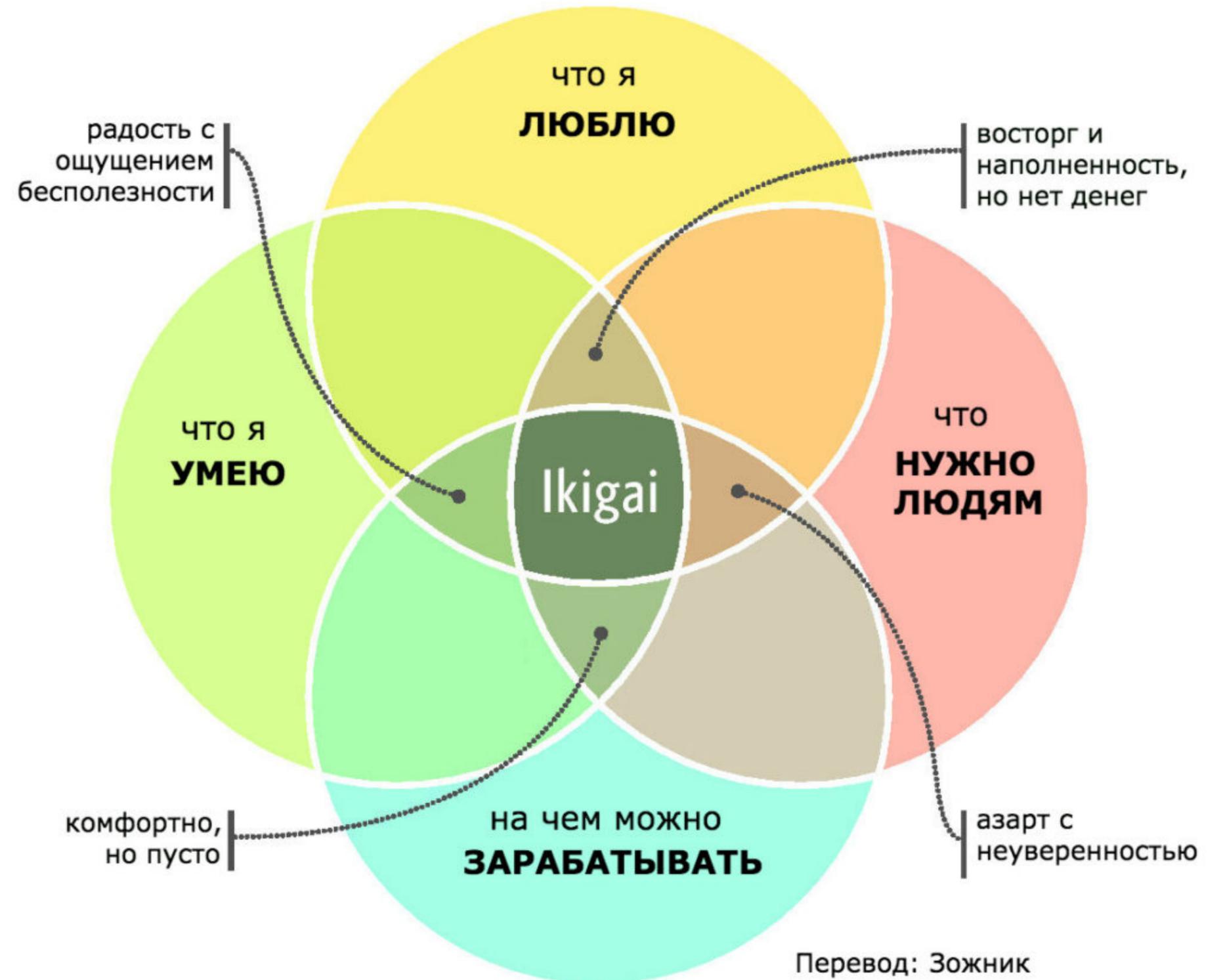
Ваша идея должна быть оригинальной, но не настолько, чтобы ее не понял потребитель.

Клиент голосует деньгами! Если он этого не делает, вы придумали какую-то фигню.

Технология ИКИГАЙ

Ikigai

ИКИГАЙ - СМЫСЛ ЖИЗНИ ПО-ЯПОНСКИ



Технология ИКИГАЙ

- Это интересно мне
- Я умею это делать
- Это нужно людям
- Они готовы за это платить



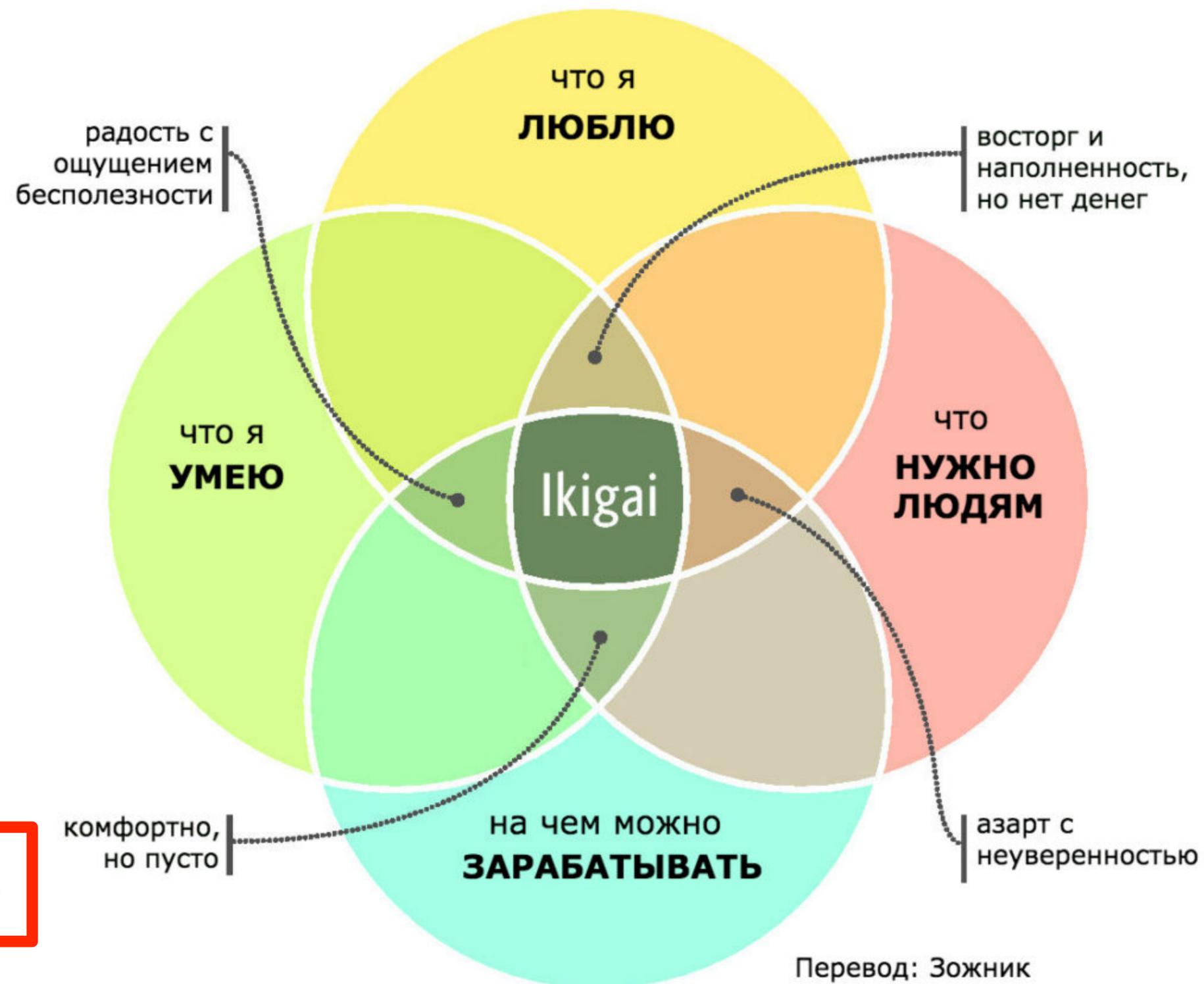
Технология ИКИГАЙ

- Это интересно мне
- Я умею это делать
- Это нужно людям

Они готовы за это платить

Ikigai

ИКИГАЙ - СМЫСЛ ЖИЗНИ ПО-ЯПОНСКИ



Определите, в чем ваша особенность?

2

Idea pitch

А если особенности нет - то создайте ее, придумайте и поверьте сами)))

Если вы не можете выделяться товаром, подумайте, что тогда может быть вашим конкурентным преимуществом?

**А если
особенности нету**

**Чем отличается
наше пиво?**





**Ура,
упражнение!**

Упражнение: наши отличия и преимущества

Подумайте про своих конкурентов и придумайте минимум 5 причин, почему клиенту стоит идти к вам, а не к ним:

- 1** Преимущества вашей компании
- 2** Преимущества ваших товаров и услуг



3.

Презентация выгод

Третий вид питчей

3

Funding pitch

Funding pitch длится до 10 минут, в нем можно дополнить презентацию стратегией, деталями нынешнего положения, планами и объемами необходимых инвестиций, ROI.

Почему это выгодно?

- В этом виде питчей, (который включает в себя предыдущие два вида), у вас есть возможность более развернуто поговорить про деньги.
- Как планируете зарабатывать? Ваш бизнес-план. Прогноз по возврату инвестиций ROI. На чем базируются ваши расчеты. План оптимистичный и пессимистичный. Альтернативные источники софинансирования и тд.

3

Funding pitch

Пример



Airbnb помогает домовладельцам сдавать жилье путешественникам через интернет.

Компания работает на рынке индустрии гостиничного бизнеса с 2008 г. и имеет объем бизнеса в \$427 миллиардов.

3

Funding pitch

Пример

Описание проблемы, которую
решает компания

Airbnb помогает домовладельцам сдавать жилье путешественникам через интернет.

Компания работает на рынке индустрии гостиничного бизнеса с 2008 г. и имеет объем бизнеса в \$427 миллиардов.

3

Funding pitch

Пример

Описание ее финансовой устойчивости и привлекательности

Airbnb помогает домовладельцам сдавать жилье путешественникам через интернет.

Компания работает на рынке индустрии гостиничного бизнеса с 2008 г. и имеет объем бизнеса в \$427 миллиардов.

3

Funding pitch

Докажите

- Вам надо показать свою финансовую привлекательность
- Доказать реалистичность вашего проекта
- Его способность быть востребованным у клиентов
- Его конкурентоспособность
- Его выживаемость
- Расчеты, аналитику, прогнозы, таблицы, SWAT анализ и тд.
- Модель Canvas

3

Funding pitch

Модель Canvas

Business Model Canvas

Ключевые виды деятельности 07

Описание действий по реализации бизнес-модели:

- перечисление ключевых видов деятельности, имеющих отношение к бизнесу
- оценка воздействия на процессы и выделение ключевых активностей

Ключевые партнеры 08

разработка партнерской сети, обеспечивающей функционирование модели и создание ценностного предложения

Уникальная ценность 02

Уникальное торговое предложение (УТП)

Потребительские сегменты 01

Определение 3-4 персонажей ЦА, которые обращаются за решениями проблем.

Взаимоотношения с потребителями 04

Способы привлечения, удержания и взаимодействия

Каналы продвижения 03

Путь к потенциальным потребителям

Ключевые ресурсы 06

Ресурсы для функционирования бизнес-модели.
Типы: финансовые, материальные, интеллектуальные, персонал

Структура затрат 09

Стоимость реализации, привлечения клиентов (CAC), другие расходы

Потоки прибыли 05

Модель дохода и ценообразования. Валовая прибыль, выручка, пожизненная ценность клиента (LTV)

Таким образом

Три вида питчей

1

Elevator pitch

Презентация себя

(до 1 минуты)

2

Idea pitch

Презентация идеи

(3 - 5 минут)

3

Funding pitch

Презентация выгоды

(5 - 10 минут)

**Какой вид питчей вы
будете презентовать ?**

2

**Структура
питчей**

Простая короткая структура

- 1 Кто вы?
- 2 Что вы изобрели и зачем?
- 3 Как это работает?
- 4 Насколько масштабно?
- 5 Почему сейчас?

Вы изобрели лекарство от рака

- 1 Кто вы?
- 2 Что вы изобрели и зачем?
- 3 Как это работает?
- 4 Насколько масштабно применение?
- 5 Почему сейчас это актуально?



**Ура,
упражнение!**



Вы изобрели чудо-девайс

- 1 Кто вы?
- 2 Зачем эта штука?
- 3 Как она работает?
- 4 Насколько масштабно?
- 5 Почему сейчас?

Какой волшебный девайс вы бы хотели иметь. Представьте себе, что вы только что его изобрели.

Ваша задача, придумать короткую презентацию, следуя логике 5 вопросов.

Не пытайтесь придумать настоящий кейс - просто повеселите себя и нас.

**Еще одна структура
«10 слайдов»**

Правила Гая Кавасаки



10 / 20 / 30

10 / 20 / 30

слайдов

> минут

< шрифт

Про что эти 10 слайдов?

- 1 Представление себя и компании
- 2 Существующая проблема
- 3 Предлагаемое решение
- 4 Инновационная технология
- 5 Бизнес-модель проекта
- 6 Маркетинг и продажи
- 7 Конкуренты на рынке
- 8 Команда
- 9 Финансовые прогнозы и вехи
- 10 Что уже сделано. Таймлайн. Итог и призыв к действию

Про что эти 10 слайдов?

1 Представление себя и компании

2 Существующая проблема

3 Предлагаемое решение

4 Инновационная технология

5 Бизнес-модель проекта

6 Маркетинг и продажи

7 Конкуренты на рынке

8 Команда

9 Финансовые прогнозы и вехи

10 Что уже сделано. Таймлайн.
Итог и призыв к действию

**Ваша
структура**

**Она очень
ТОЛКОВАЯ**

14 слайдов

1. Название проекта
2. Описание проекта
3. Целевая аудитория
4. Проблема
5. Решение
6. Как работает проект?
7. Оценка рынка
8. Конкуренты
9. Показатели бизнеса
10. Результаты акселератора
11. Дальнейшие планы
12. Чего вы хотите от инвесторов
13. Команда
14. Контакты

14 слайдов

1. Название проекта
2. Описание проекта
3. Целевая аудитория \$\$\$
4. Проблема
5. Решение
6. Как работает проект?
7. Оценка рынка
8. Конкуренты
9. Показатели бизнеса \$\$\$
10. Результаты акселератора
11. Дальнейшие планы
12. Чего вы хотите от инвесторов
13. Команда
14. Контакты

14 слайдов

1. Название проекта
2. Описание проекта
3. Целевая аудитория \$\$\$
4. Проблема
5. Решение
6. Как работает проект?
7. Оценка рынка
8. Конкуренты
9. Показатели бизнеса \$\$\$
10. Результаты акселератора
11. Дальнейшие планы
12. Чего вы хотите от инвесторов
13. Команда
14. Контакты

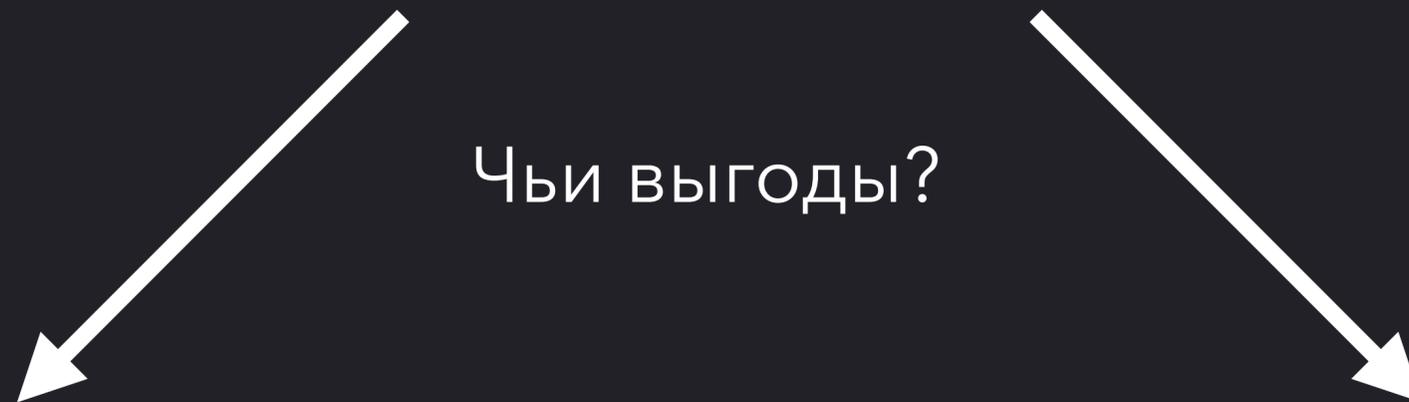
14 слайдов

1. Название проекта
2. Описание проекта
3. Целевая аудитория \$\$\$
4. Проблема
5. Решение
6. Как работает проект?
7. Оценка рынка
8. Конкуренты
9. Показатели бизнеса \$\$\$
10. Результаты акселератора
11. Дальнейшие планы,
Финансовые прогнозы и вехи
12. Чего вы хотите от инвесторов
13. Команда
14. Контакты

Презентуйте через выгоды

Чьи выгоды?

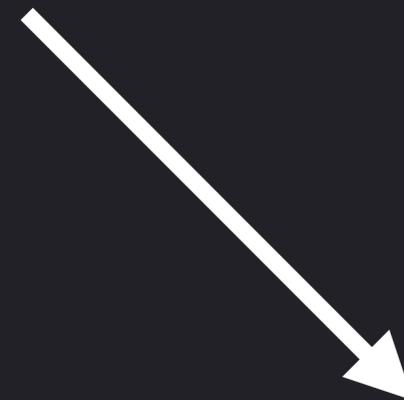
Презентуйте через выгоды



Презентуйте через выгоды



Клиентов, ЦА,
потребителей



Инвесторов

3

**Как
презентовать?**

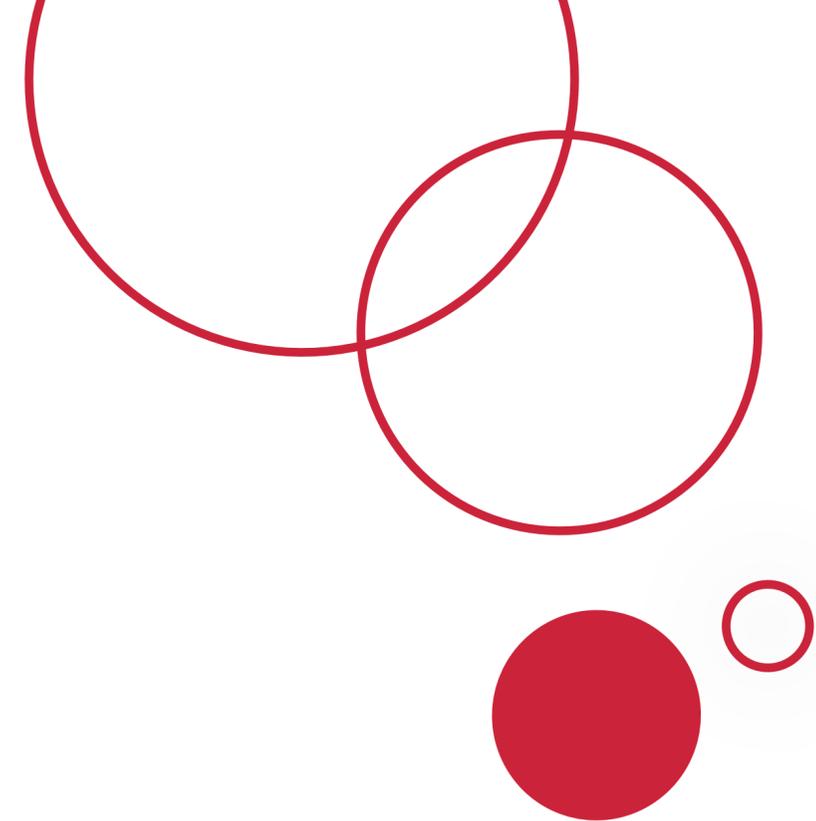
Презентуйте хорошо!

Презентуйте хорошо - это как?

- 1 Презентуйте с энергией
- 2 Сохраняйте быстрый темп речи
- 3 Но делайте смысловые паузы
- 4 Ставьте акценты
- 5 Подчеркивайте важное
- 6 Подсвечивайте сильные стороны
- 7 С гордостью говорите о продукте
- 8 И о своей команде
- 9 Лучше показывать, чем рассказывать
- 10 Аргументируйте цифрами

Сейчас будет 10 советов

1. Определите цель



1. Что будет результатом вашего выступления?
2. Зачем вы выступаете?

Определение цели

**«Цель – есть выбранный
и запланированный
результат действия»**

проф. Пригожин А.И., «Цели и ценности»



Правило ПЗС

1

П - понять

2

З - запомнить

3

С - сделать

Правило ПЗС (П)

1

П - понять

2

З - запомнить

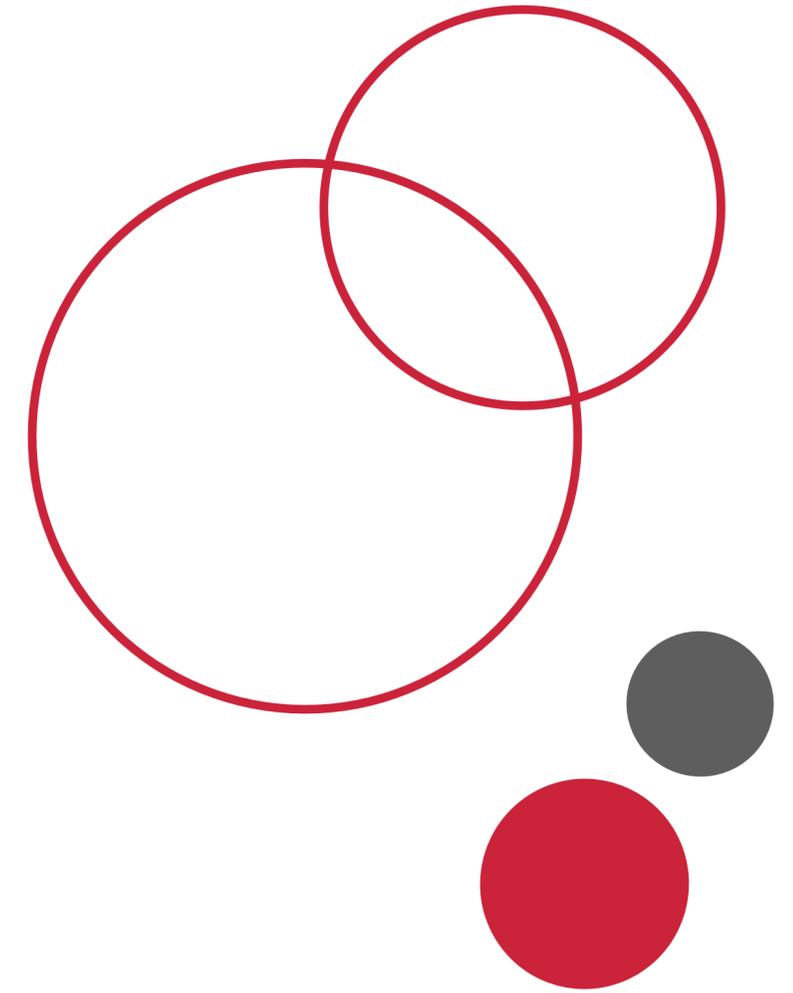
3

С - сделать

4

П - почувствовать

2. Создайте четкую структуру

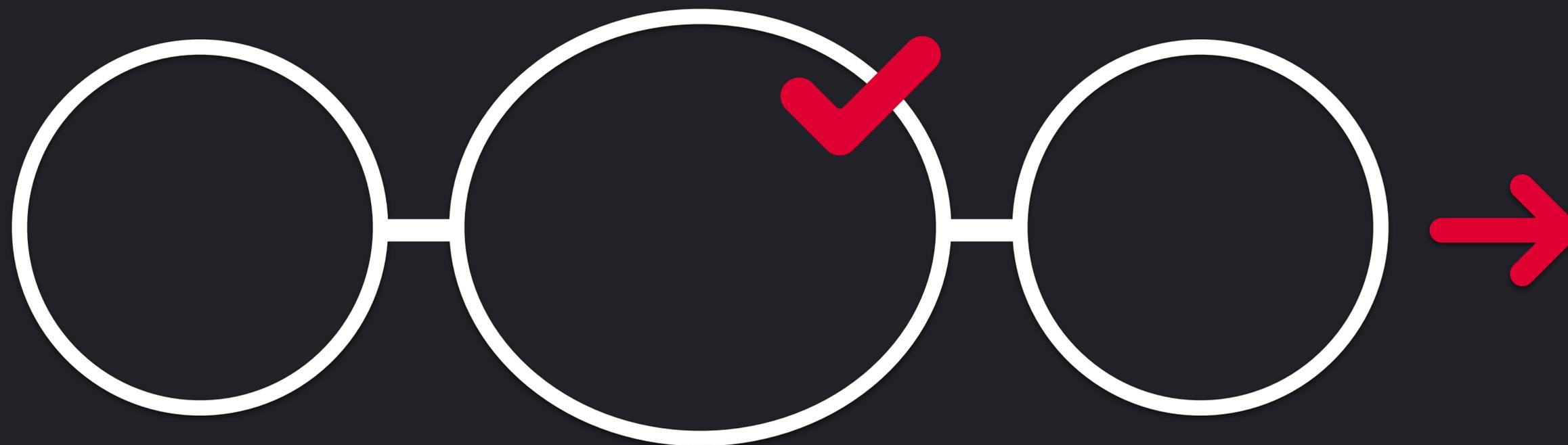


1. Определите смысловые блоки. Тезис, доказательства, выводы, призыв к действию.
2. Следуйте запланированной структуре.

A black and white close-up portrait of a man with a mustache, wearing a sailor's cap and a thick, textured scarf. He has a serious, intense expression and is looking slightly to the right of the camera. The background is dark and out of focus.

**и тут
Остапа
понесло!**

Композиция выступления

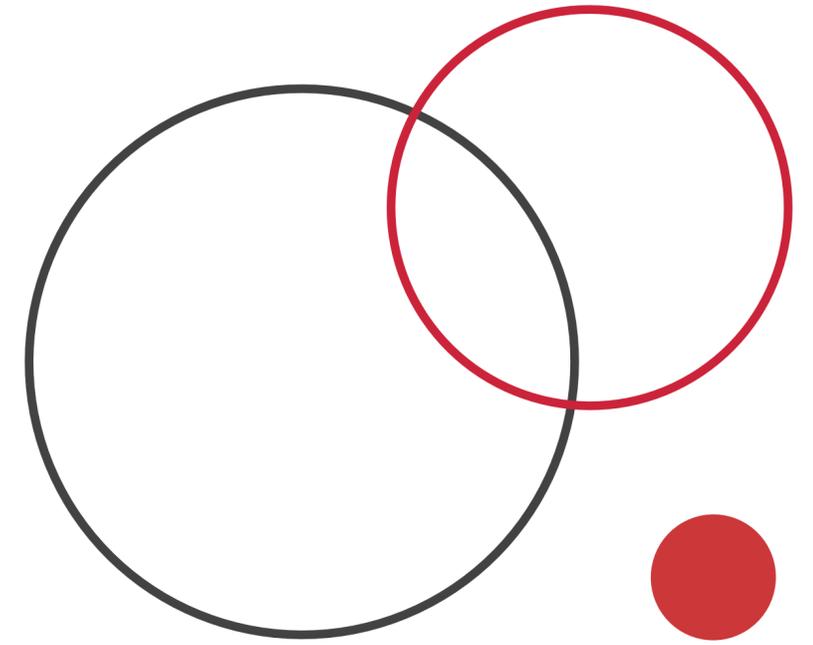


Композиция выступления

Кульминация

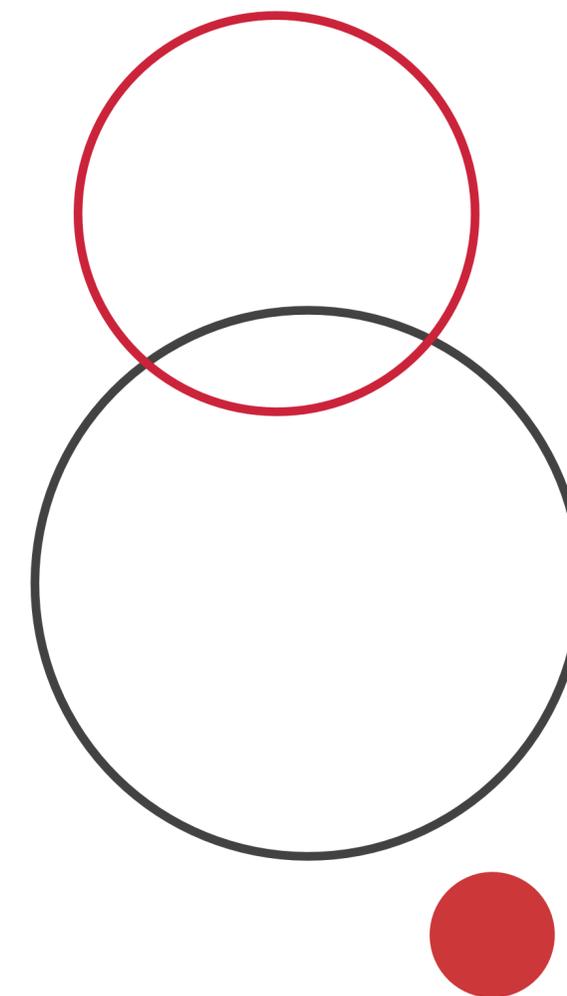


3. Эмоциональный контакт вначале



1. Комплимент аудитории.
2. Выражение своих чувств.
3. Создавайте эмоциональный резонанс.

4. Рассказывайте через выгоды клиента



Производственный подход

VS

коммерческий

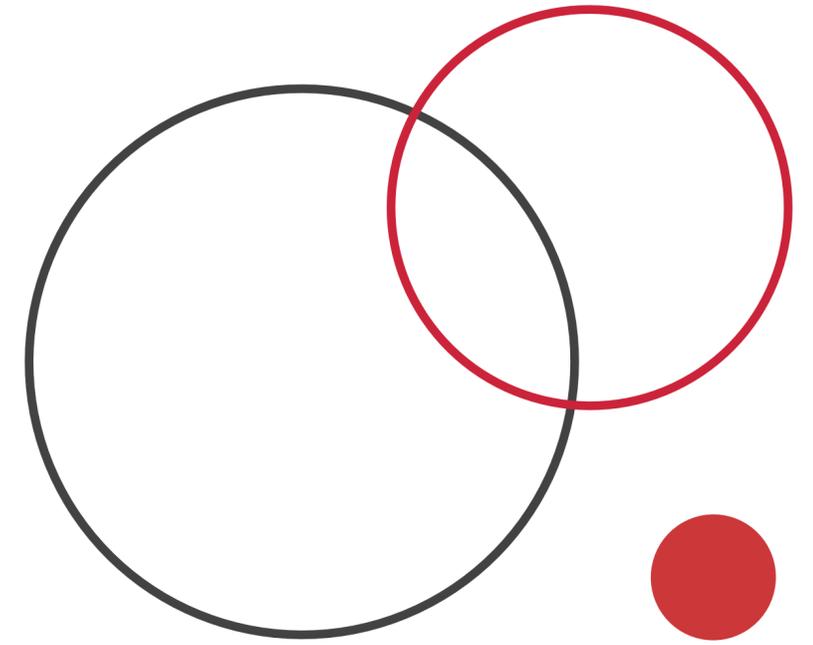
Продайте мне кликер





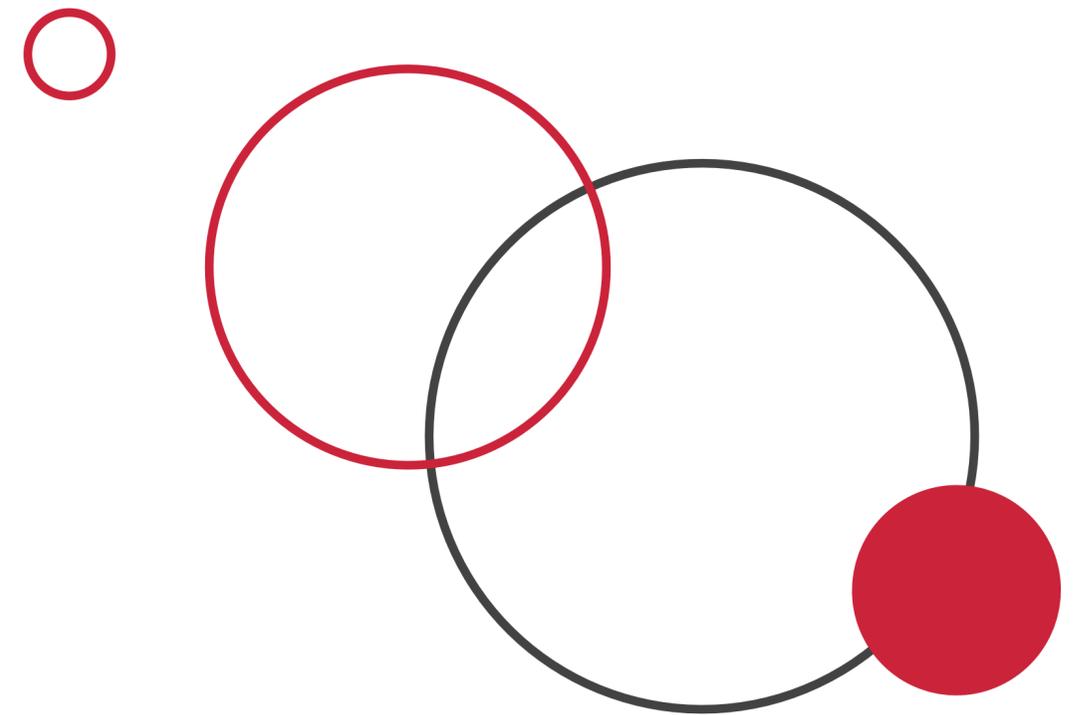
Ура!
Упражнение!

Пределайте фразы через выгоды клиента



1. Мы продаем прекрасный крем для лица.
2. Наша мебель - дизайнерская и стильная.
3. Наше научное исследование идет хорошими темпами.
4. Наше оборудование хорошо, надежно работает.
5. Наши курсы по английскому языку очень действенные.

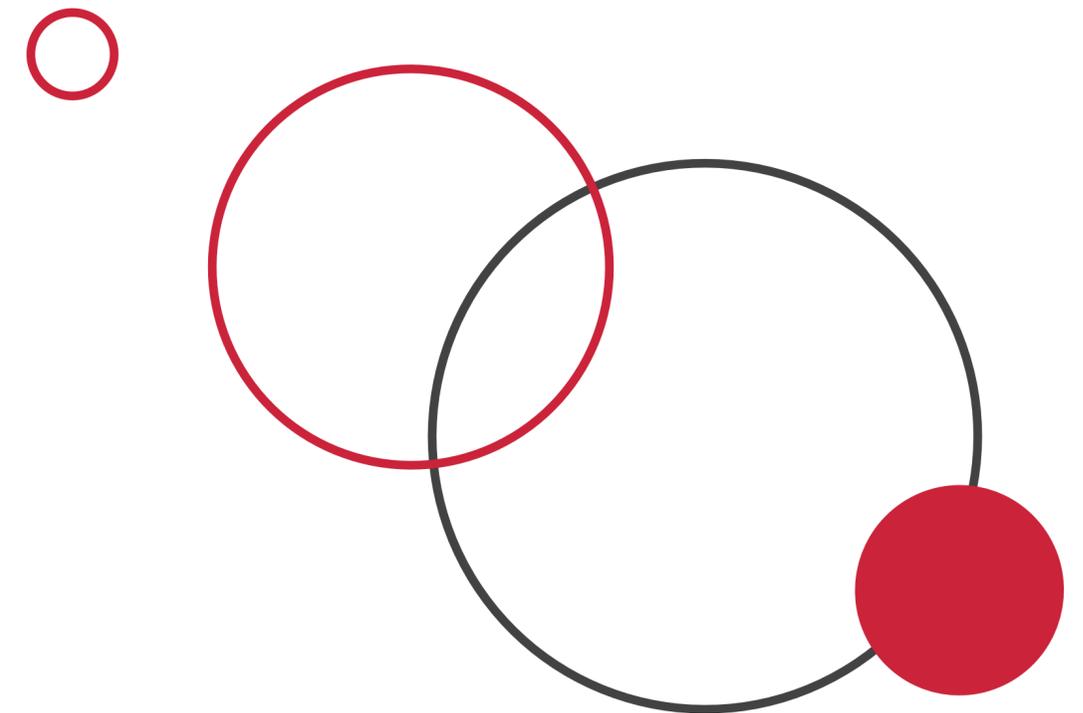
5. Заставьте их работать



**«Заставь их
работать»**

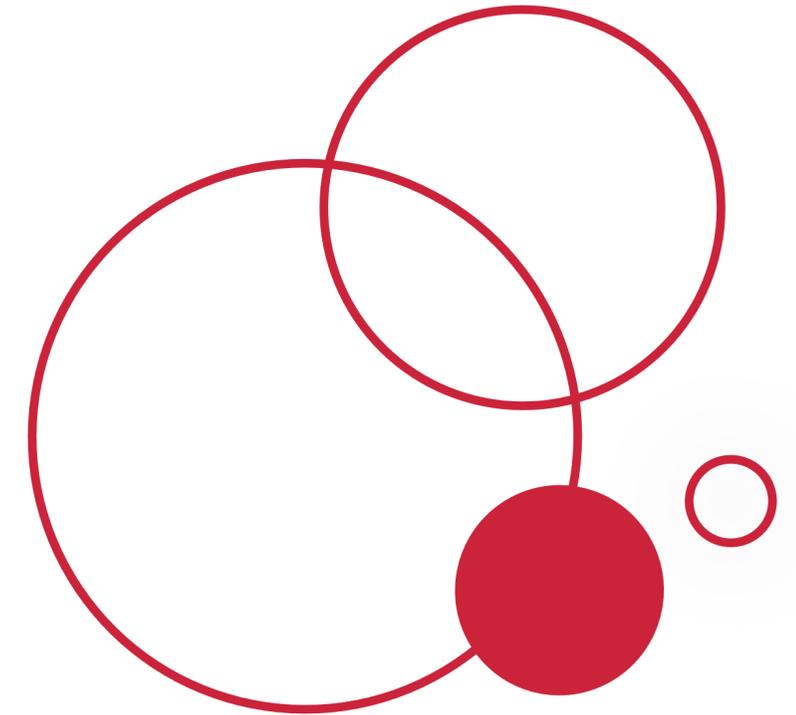


5. Заставьте их работать



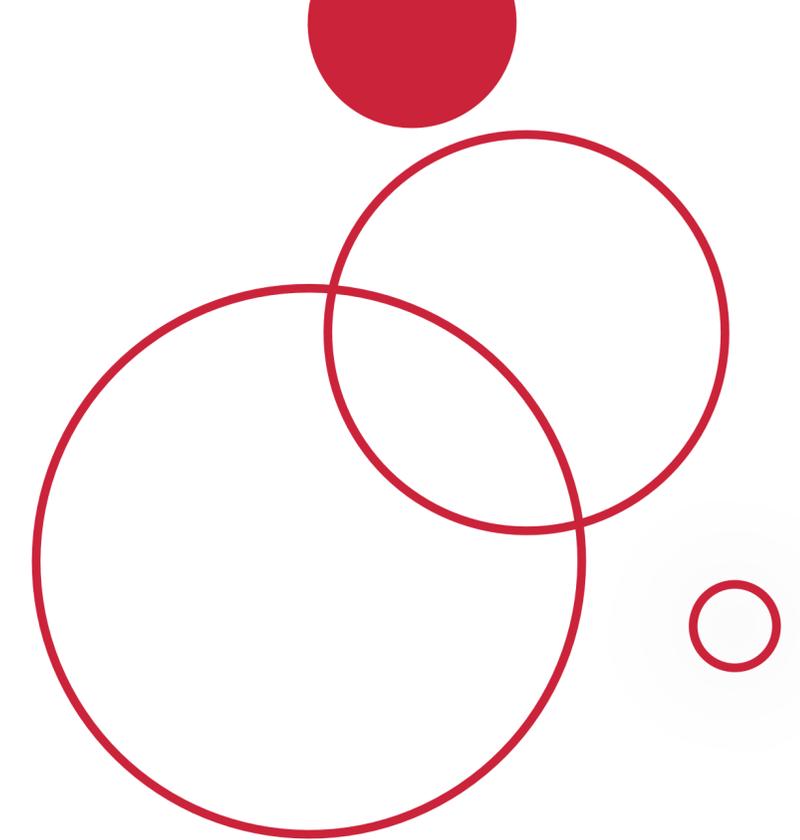
1. Вовлекайте их в свое повествование.
2. Используйте риторические вопросы.
3. Пусть вспоминают свои ситуации.
4. Представляют, думают, мысленно отвечают.
5. «Подумайте какие перспективы открываются»

6. Иллюстрируйте идеи историями



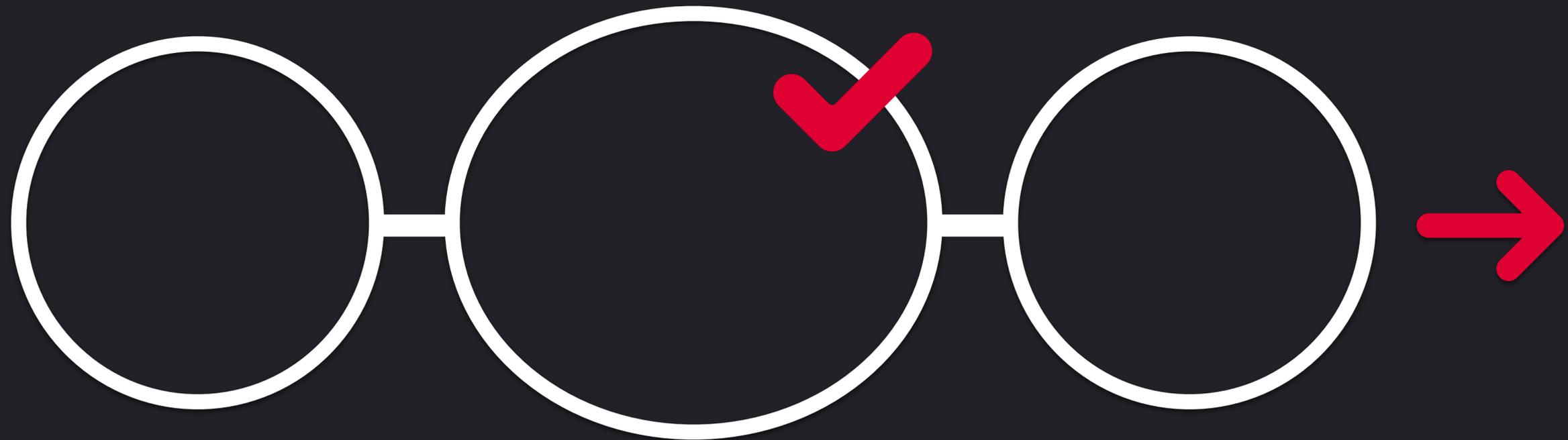
1. Используйте сторителлинг. Истории всегда завораживают.
2. Рассказывайте свои истории, своих клиентов.
3. Удерживаете внимание аудитории интересными нюансами, неожиданными событиями.

7. Не пытайтесь рассказать им все, что вы знаете

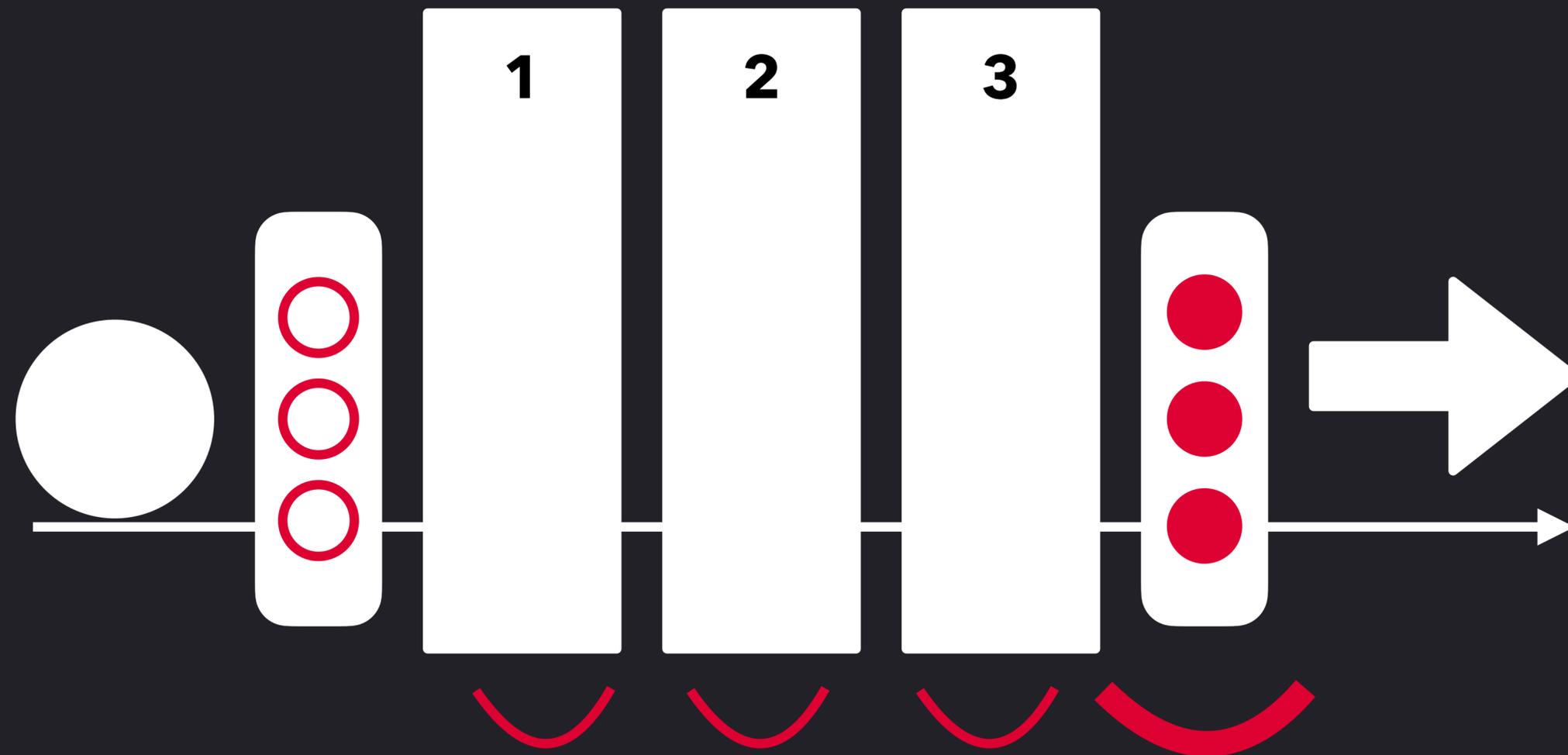


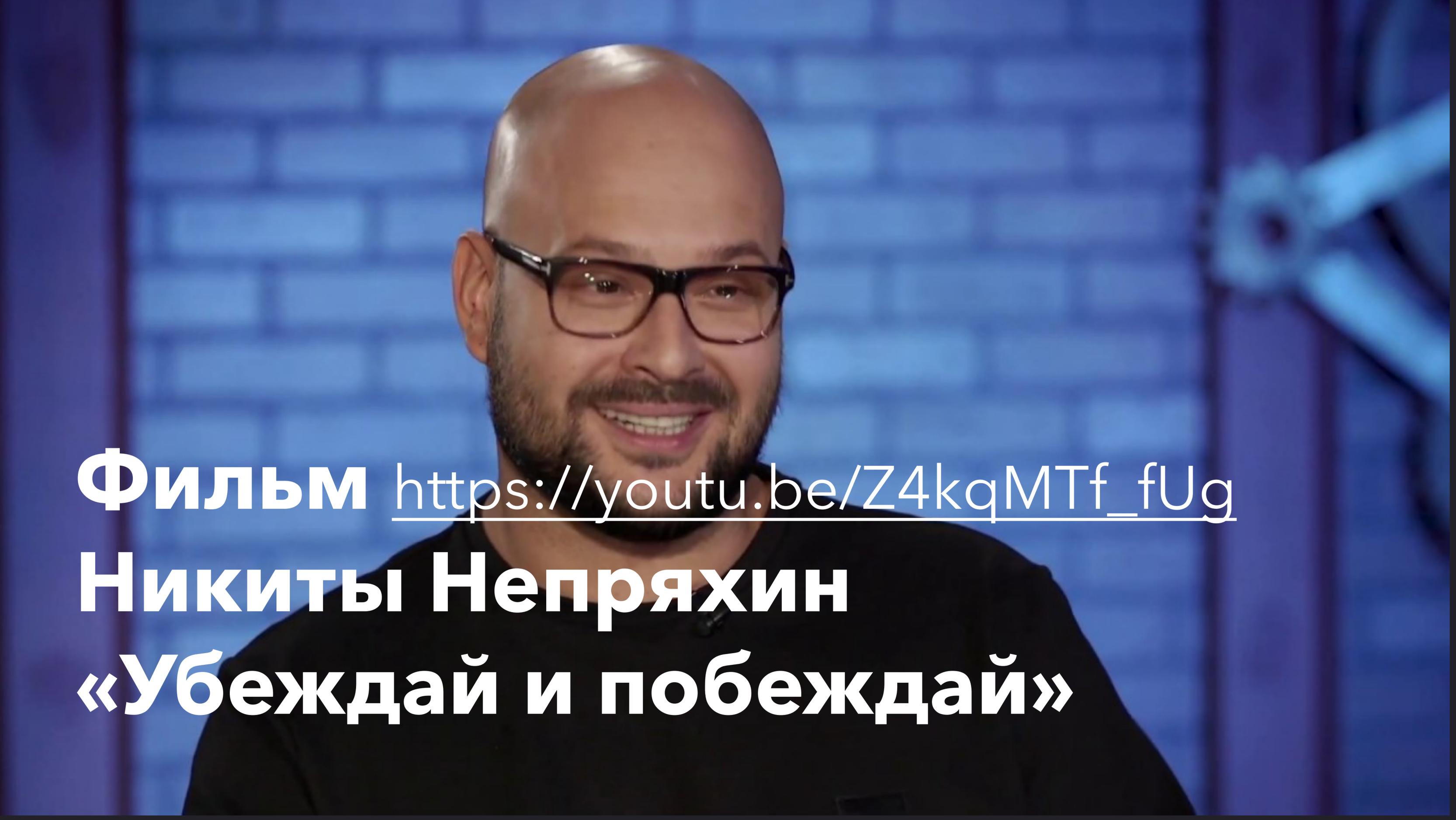
1. Это большая ошибка вываливать на слушателей весь объем ваших знаний по теме. Лучше меньше, да лучше.
2. Убеждайте на «раз, два три». Структура убеждающей аргументации строится именно так.

Идеально на «раз, два, три»



Структура убеждающей речи



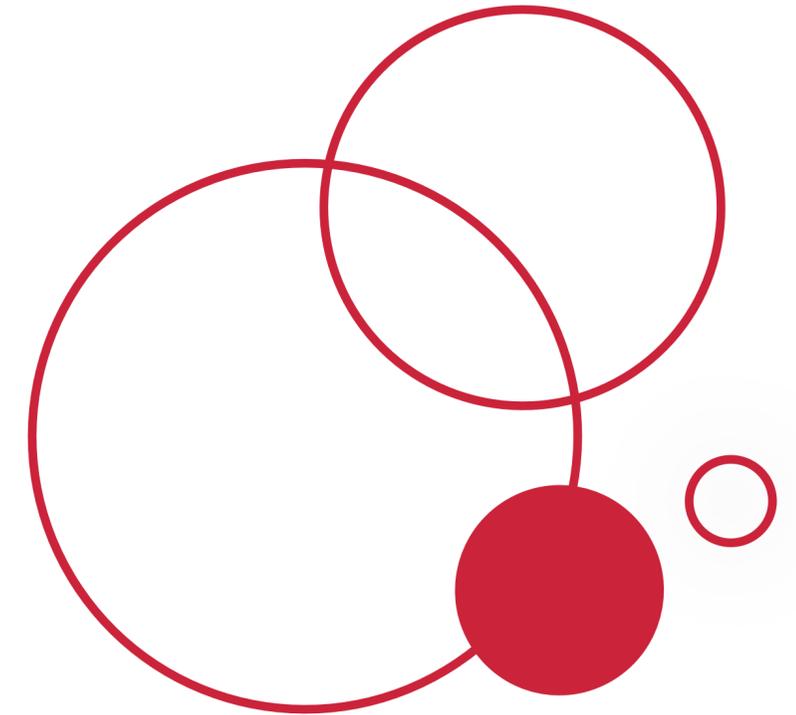


Фильм https://youtu.be/Z4kqMTf_fUg

Никиты Непряхин

«Убеждай и побеждай»

8. Используйте в том числе негативную аргументацию

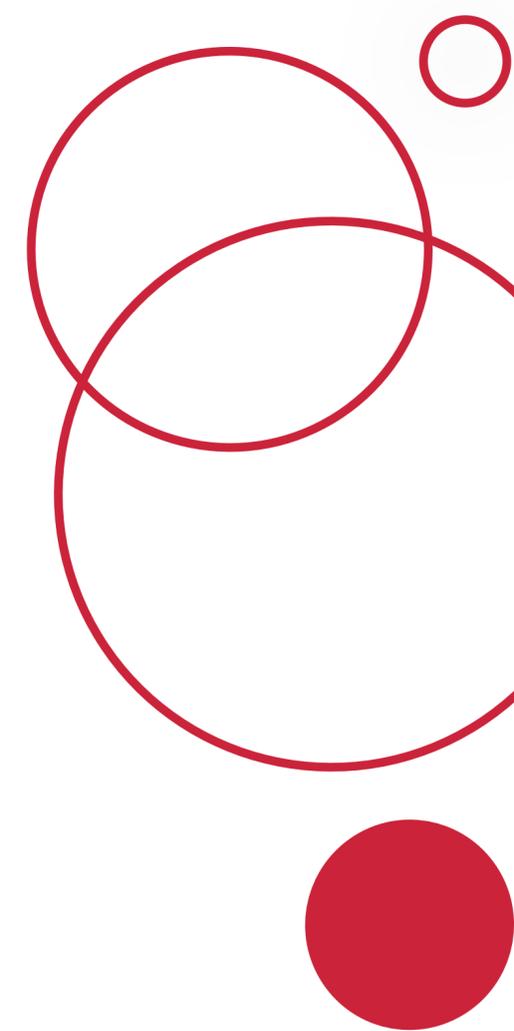


1. Мы привыкли, что мы всегда говорим о преимуществах и достоинствах нашего товара. А что если против шерсти? Давайте их попугаем!
2. Используйте и позитив, и негатив.

**«Доброе слово
и пистолет – всегда
лучше, чем просто
доброе слово»**



9. Закрывайте на сделку. Четкий призыв в конце



1. Все! Вы всех уже в себя влюбили. Теперь скажите, что нам надо делать! Куда бежать? Где голосовать?
2. Доводите дело до конца. Ясный призыв к действию в конце.

10. Создавайте позитив



1. Используйте юмор.
2. Если у вас есть хорошие новости, успехи - делитесь.
3. Продумывайте следующий шаг коммуникации с вами.
4. Радуйте людей. Ваша коммуникация должна приносить какую-то пользу, ценность и радость.

И кстати об этом

**У меня
для вас
подарок**



Чек-лист "38 методов привлечения внимания и интерактивного вовлечения»



govori_smelo

4

**Презентации
онлайн**

5 простых советов



1.

**Всем выйти
из сумрака**



**Кончайте нас
пугать**

Сделайте хорошее освещение

- Вас должно быть видно. Не таинственный силуэт на фоне окна, а хорошо освещенное лицо.
- Включите свет, направьте лампу на себя.
- В конце концов, купите специальную лампу блогера.





2.

Вид снизу

Ставьте компьютер на подставку

- Мы не хотим наблюдать ваш подбородок и шею. Мы хотим видеть глаза, поэтому придумайте, как вы можете поднять комп на 20 - 30 см от поверхности стола.
- Книжки подложите, кастрюлю поставьте, специальный стол купите, придумайте...



3.

**Приведите
себя в
порядок**

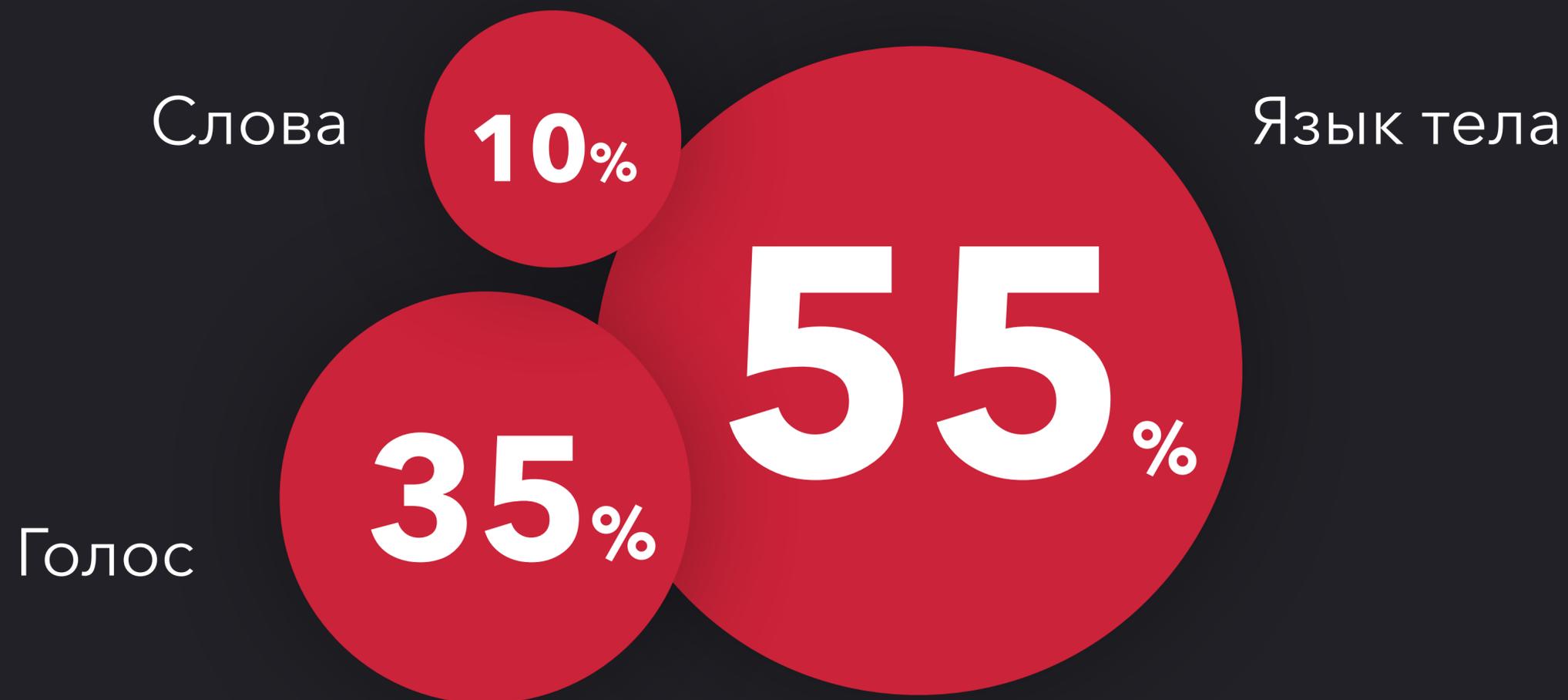


**Сделайте
лицо
приятное**

Вы же хотите продать, а не напугать?

- Выражение лица должно быть приветливым. Дайте энергию. Дайте огня и драйва.
- Внешний вид - тоже важен. Мы всегда сначала продаем себя; потом компанию или бренд; и только потом товар.

Обращайте внимание на Невербальную коммуникацию



Мы живем в остром дефиците внимания





4.

**Начинайте
вовремя**

Для этого надо выходить заранее и тестировать технику

- Проверьте, заряжен ли ваш комп. Есть ли зарядка под рукой. Работает ли связь?
- Загружена ли ваша презентация. Выровнены ли края у демонстрации экрана и тд.



5.

**Следите за
таймингом**

5

**Как
ГОТОВИТЬСЯ
К ВОПРОСАМ?**

Основательно!

- 1 Выпишите возможные вопросы
- 2 Продумайте аргументы
- 3 Потестируйте контр-аргументы
- 4 Сделайте слайды с ответами !!!
- 5 Уходите от каверзных вопросов
- 6 Сами задавайте вопросы
- 7 Вовлекайте аудиторию в работу
- 8 Используйте методы интерактива
- 9 Используйте юмор в ответах
- 10 Используйте сторителлинг

Последний совет

**Не бойтесь
получать
отказы**



300

мы изучили 300 инвесторов

150

из них релевантными оказались 150, отправили презентацию

75

75 инвесторов заинтересовались и согласились на созвон

50

первичные переговоры и личная встреча были с 50 из них

12

достигли соглашения о сотрудничестве с 12

8

начали работать с 8

**Привлекли 1,3 млн
долларов инвестиций**

**Что нужно сделать после
хорошего питча?**

**Позвонить инвестору
еще раз**

и еще раз

и еще)))

**Продолжайте искать
ВОЗМОЖНОСТИ**

**Подведение
ИТОГОВ**

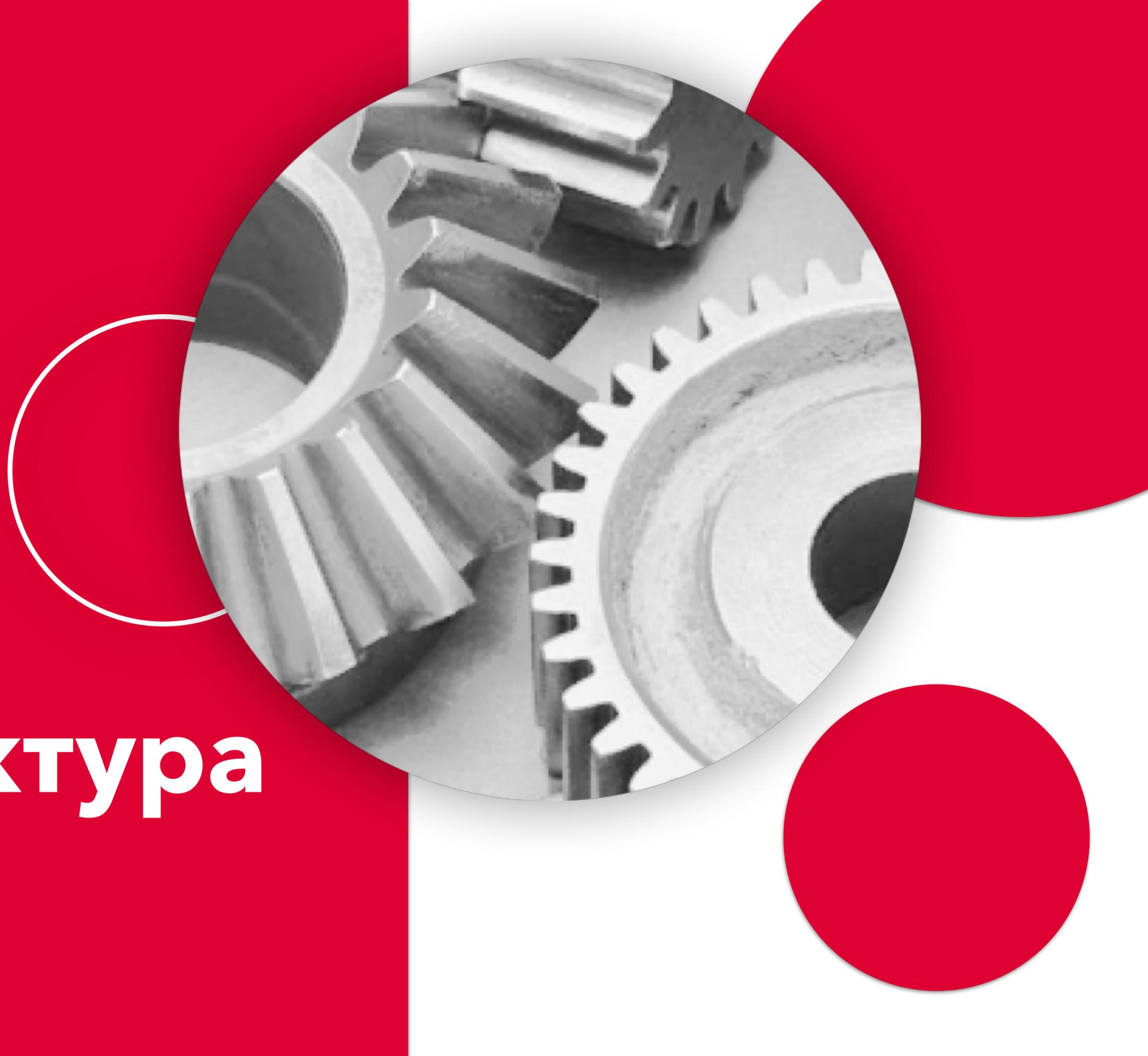
1.

Делайте больше
попыток



2.

**Ясная структура
слайдов**



3.

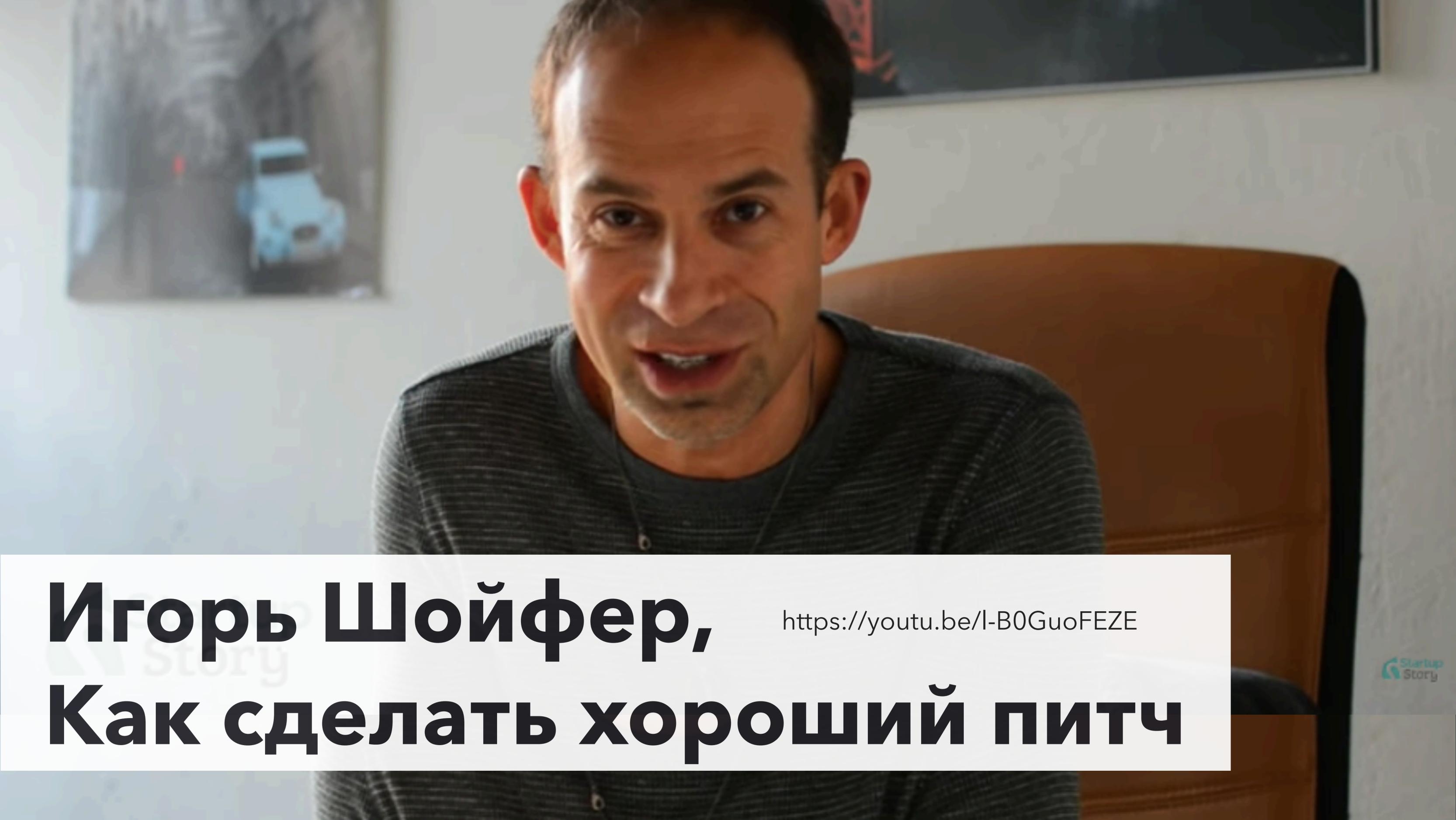
**Достигайте
целей**



Домашнее задание

Домашнее задание

№	Тема
1.	Подготовьте свой питч
2.	Потренируйтесь, как вы будете это презентовать. Снимите на мобильный телефон и посмотрите как это выглядит со стороны
3.	Попробуйте масштабировать свой питч по трем видам
4.	Посмотрите 2 видео

A portrait of Igor Shoyfer, a man with short dark hair, wearing a dark grey sweater, sitting in a brown leather chair. He is looking directly at the camera with a slight smile. In the background, there is a white wall with a framed picture of a blue car on the left and a dark poster on the right.

Игорь Шойфер,

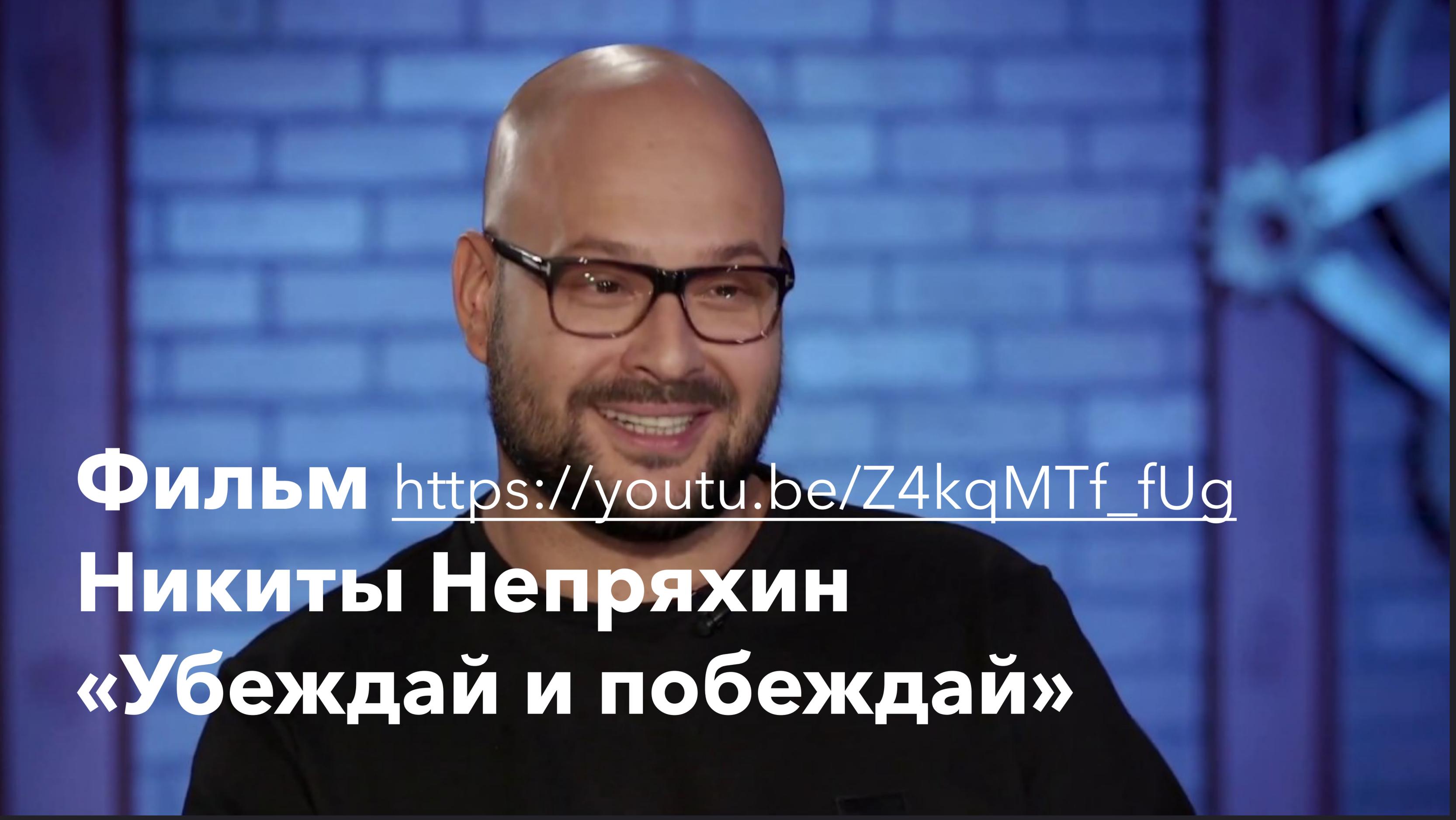
<https://youtu.be/l-B0GuoFEZE>

Как сделать хороший ПИТЧ



Презентация стартапа от Гая Кавасаки

https://presium.pro/blog/10_slides_you_need



Фильм https://youtu.be/Z4kqMTf_fUg

Никиты Непряхин

«Убеждай и побеждай»

Чему мы научились?

- Что вам запомнилось?
- Что было для вас полезным?
- Что вы возьмете в свою практику?
- Какие инструменты, методы, подходы больше всего понравились?



**Вы -
молодцы!**



**Спасибо
организаторам
за приглашение и
за это мероприятие**



Кушнарева Галина



Оставайтесь на СВЯЗИ



www.facebook.com/kushnerg



[galina.kushnareva](https://www.instagram.com/galina.kushnareva)



www.kushnareva.ru
www.govorismelo.ru
www.bezkonfliktov.ru

+7 926 522 01 78
galina@kushnareva.ru

