

The background features several thick, flowing, curved lines in shades of blue and yellow, creating a dynamic, wave-like effect that frames the central text.

# Реализация стартап-проекта

# ***Раздел: Реализация стартап-проекта***

## ***Тема: Основы ораторского мастерства (Питчинга)***

- 11.1.1.1 - понимает сущность и значение ораторского мастерства для предпринимателя (стартапера);***
- 11.1.1.2 - применяет навыки ораторского мастерства (питчинга) для транслирования собственных идей в учебно-игровых ситуациях***

# ЧТО ТАКОЕ «ПИТЧ»?



Делать подачу



Выставлять на продажу



Закидывать удочку

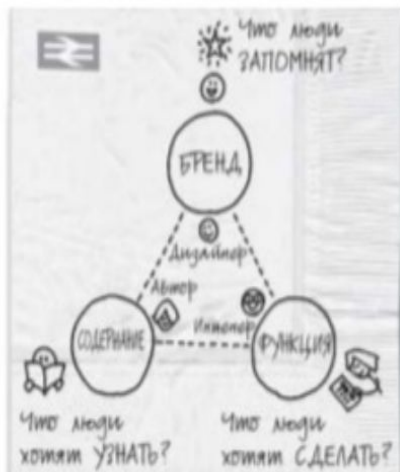


# ЧТО ТАКОЕ «ПИТЧ»?

Краткая структурированная презентация проекта перед потенциальными инвесторами, где цель – их увлечь и призвать к действию

# ВИДЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

## На салфетке



## Elevator Pitch



## Teaser



## Полная презентация инвестору



# Питчинг стартап проектов

3  
вида  
питч  
ей

**Elevator Pitch** (1 минута) - самая короткая презентация проекта, которую можно успеть сделать во время поездки с инвестором на лифте

**Idea Pitch** (3 минуты)

состоит из: названия проекта, проблемы, решения, объема рынка, бизнес-модели, команды, заключения и контактов

**Funding Pitch** (7-10 минут)

состоит из: все блоки из idea pitch + конкуренты, планы, трекшн прогресса и финансы

Дьявол кроется в деталях. Вы можете описать деятельность своей компании за 10 минут или же за 10 секунд.

Продолжительность концентрации внимания — это не шутка, поэтому вам нужно будет быстро донести до собеседника всю суть.

У вас есть 10 секунд, чтобы привлечь мое внимание, и 30, чтобы меня удивить. Что вы будете делать?



# Примеры «презентации для лифта»

- Примеры «презентации для лифта»
- **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.

**Все просто.**

**Мы помогаем X добиться Y.**

**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●**

- ***Каким должен быть идеальный питч***

- Не стоит умничать и постоянно вставлять в речь элементы профессионального жаргона — вы будете выглядеть неуместно. Успешная «презентация для лифта» должна отвечать на следующие вопросы:

1. Кто?
2. Зачем?
3. Как?
4. Насколько масштабно?
5. Почему сейчас?

# Учебное задание

- Вы знаете структуру питчинга и основные приемы для проведения презентации, вы можете выполнить практическое задание и попробовать себя в роли старпера на конференции.

Выступите перед классом с питчем в одну минуту. Представьте идею одного проекта для реализации в школе. (можно те проекты которые вы уже осуществили).

## ***Структура выступления.***

1. Кто?
2. Зачем?
3. Как?
4. Насколько масштабно?
5. Почему сейчас?