

Урок №1 Питчинг



«Кто не умеет говорить, карьеры не сделает»
Наполеон

Дорогие одиннадцатиклассники!

В современном мире существуют бизнес-акселераторы, куда начинающие бизнесмены-стартаперы приходят, чтобы научиться строить свои бизнес-проекты, получить помощь и советы от менторов и «прокачать» свои навыки. Подобные акселераторы также существуют в рамках университетов. Но вам повезло: вы можете сделать всё это, не выходя за стены вашей школы и не тратя дополнительное время и усилия на поиск подобных программ. Вам не нужно ждать, когда вы вырастаете и начнёте учиться в вузе. Уже с сегодняшнего урока вы станете бизнесменами прямо в вашей классной комнате! Мы надеемся, что все задания, которые вам встретятся в данном учебнике, вы будете воспринимать не как часть школьной программы, которую нужно выполнить, чтобы получить оценку.

Цели урока:

- *Понимать сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера).*
- *Применять навыки питчинга для транслирования собственных идей в учебно-игровых ситуациях*



Важность ораторского мастерства

Человека, умеющего красиво говорить и владеющего ораторским искусством в полной мере, уважают в обществе. Поэтому еще в древние времена появились школы, обучающие этому мастерству, а мастерство постепенно переросло в науку.

А основным инструментом, с помощью которого человек может продемонстрировать свой ум, является его речь. Умение говорить — наша визитная карточка.

Когда мы говорим, хотим мы этого или нет, мы раскрываемся в полной мере.



Вера в себя

Вера в себя — необходимый фактор успеха. Достаточно ли просто быть уверенным в своих силах? На этот вопрос отвечает формула известного психолога Брайна Трейси:

$$B(T + O) = Y$$

B — вера в себя и свои силы.

T — прирождённый талант, гены.

O — образование, опыт, познания.

Y — успех, удача.

На достижение успеха влияют три фактора:

1. вера в себя;
2. прирождённый талант ;
3. полученные знания.

Если у человека есть и талант, и знания (50 на 50%), но нет веры в себя, мы получим формулу:

$$0 * (50 + 50) = 0$$

Если уверенность в себя равна нулю, то и успех будет таким же.

Ораторское искусство в предпринимательстве

Если вам срочно необходимы средства на доработку MVP (минимального жизнеспособного продукта), но ваш бюджет уже иссякает, чтобы сохранить команду и закончить разработку макета, требуются дополнительные вложения. Эти вложения бизнесмен сможет привлечь, если он сумеет «запитчить» финансиста или спонсора, либо привлечь партнера в проект. Кроме того, умение заечь своей идеей и заинтересовать собеседника пригодятся для того, чтобы привлечь участников в вашу команду, найти новых клиентов или удержать старых, организовать цепочку продаж, вести дела с партнерами и многое другое. Без ораторских способностей и питчинга стартаперу будет трудно заключать любые сделки.

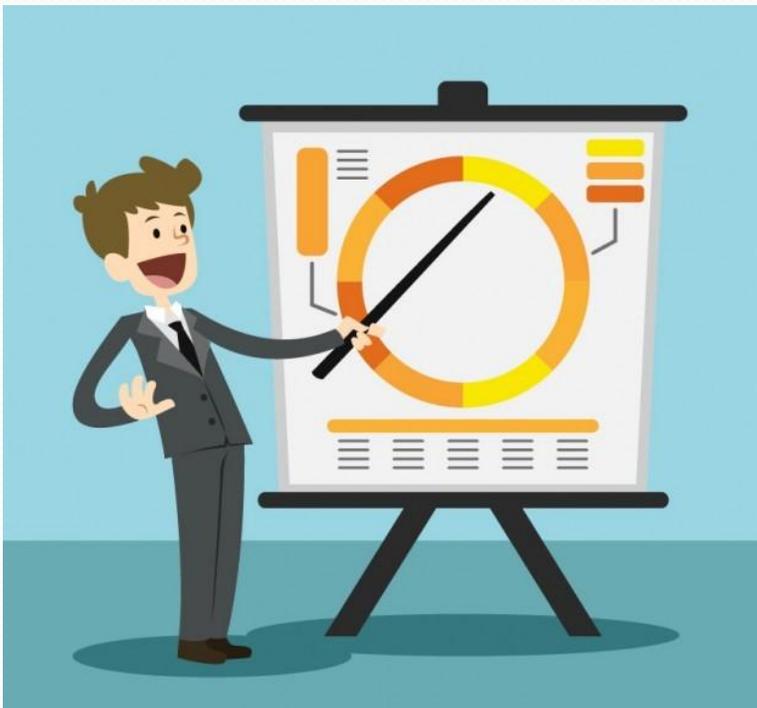
Теперь узнаем, что такое питч и питчинг.



Питч — это короткая структурированная презентация проекта перед возможными партнёрами или инвесторами.

Цель питча — заинтересовать инвестора и привлечь выделение денежных средств. На выступление отводятся считанные минуты, поэтому оно должно быть очень доходчивым. Высококачественный питч имеет твёрдую структуру и строится из точных логических блоков. Чем меньше времени, тем меньше блоков.

По продолжительности выделяют три вида питчей:



1. Elevator Pitch
2. Idea Pitch(3 минуты)
3. Funding Pitch(7–10 минут)

На выступление отводятся считанные минуты, потому оно должно быть очень доходчивым. Высококачественный питч имеет твёрдую структуру и строится из точных логических блоков

Elevator Pitch (1 минута) — самая короткая презентация проекта, которую можно успеть сделать во время поездки с инвестором в лифте. Времени хватит только на три блока: проблема, решение и возможность монетизации проекта. Очевидно, что за время «**питча в лифте**» бизнесмену необходимо заинтриговать инвестора и мотивировать его вложить средства в проект, пользуясь тем, что деться ему из лифта некуда.



Idea Pitch (3 минуты) состоит из наименования проекта, проблемы, решения, размера рынка, бизнес-модели, команды, заключения и контактов.

Он состоит из следующих элементов:

1. Имя проекта.
2. Проблема.
3. Решение.
4. Объём рынка.
5. Бизнес-модель.
6. Команда.
7. Заключение.



Funding Pitch (7-10 минут) включает все блоки из Idea Pitch плюс описание конкурентов, планы, данные о том, что уже сделано и сколько необходимо средств на продолжение.



Что говорить во время питча?

- ✓ Какую проблему решает проект.
- ✓ Сколько покупателей нуждаются в вашем решении и сколько они готовы за него заплатить.
- ✓ Как вы к этому пришли.
- ✓ Почему ваше решение лучше, чем все то, что предлагалось до этого.
- ✓ Чем непосредственно хороша ваша команда, почему в вас необходимо поверить.
- ✓ Как с вашей помощью инвестор может получить прибыль.



Задание

1. Придумайте идею для своего стартап-проекта.
2. Составьте Elevator Pitch для своего проекта длиной в 1

минуту. При подготовке питча вы можете воспользоваться следующими правилами:

- основательно подготовиться: тренироваться перед зеркалом, друзьями, родными, чтобы, во-первых, идея была ясна абсолютно всем; а во-вторых, чтоб учиться держать зрительный контакт со всеми присутствующими;
- избегать специфических терминов. Если родные, друзья не понимают, о чем идет речь, то, наверняка, стоит изменить содержание, т.к. инвесторы не знают все обо всем. Основное правило, которого стоит придерживаться в подобных выступлениях, — «Чем проще, тем лучше»;
- избегать длительных объяснений;
- избегать лжи. Инвесторы перед тем, как вкладывать свои деньги, обязательно сделают анализ и, если выяснится, что их обманули, то ваша репутация будет испорчена;
- избегать огромного количества текста в слайдах и по возможности заменять его графиками, таблицами и рисунками. Чем менее нагружен слайд, тем лучше;
- сделать хороший анализ рынка, конкурентов, чтоб быть способными отвечать на последующие после питча вопросы инвесторов.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !