



## ПІТЧ

1) **Elevator pitch**, тривалість якого 1 хвилина. Основна мета – зацікавити інвестора, щоб отримати запрошення на другу зустріч. За дану хвилину необхідно встигнути коротко сказати про існуючу проблему; про рішення, яке ви пропонуєте; і розповісти які існують перспективи по монетизації даного проекту.

2) **Idea pitch**, тривалість якого до 3 хвилин. Даний вид пітчінга найчастіше практикується в стартап конкурсах. Він складається з наступних елементів:

- **Ім'я проекту.** Не варто витратити час на представлення себе і розповідь про всіх класних членів команди, залиште це на спеціально виділену під це частина презентації. Спочатку варто обмежитися лише назвою проекту.
- **Проблема.** Найкраще підносити її у вигляді історії, під час розповіді якої у інвесторів виникають асоціації та візуальні образи проблеми.
- **Рішення.** Просто, коротко і доступно поясніть рішення проблеми і його відмінні риси у порівнянні з вже наявними аналогами, якщо такі є.
- **Обсяг ринку.** Покажіть загальний обсяг ринку; частину ринку, яку ви плануєте отримати; і цільову аудиторію на даному етапі існування проекту.
- **Бізнес модель.** Продемонструйте як проект буде генерувати гроші, звідки вони йдуть, скільки орієнтовно проект буде приносити в рік і найголовніше звідки беруться представлені цифри, чому ви робите саме ці припущення.
- **Команда.** Розкажіть про фахівців, які є в команді, про їхні досягнення.
- **Висновок.** Скажіть найважливіші речі, які повинні залишитися в пам'яті інвесторів. І звичайно ж не забувайте писати свої контакти.

3) **Funding pitch**, тривалість якого близько 7-10 хвилин. Funding pitch – більш розгорнута презентація в порівнянні з Idea pitch, яка крім вище перерахованих пунктів повинна включати такі розділи як: конкуренти, стратегія виходу на ринок, нинішня позиція і необхідні інвестиції.

Крім того при підготовці пітчу необхідно:

- ґрунтовно підготуватися: тренуватися перед дзеркалом, друзями, рідними, щоб поперше, ідея була ясна абсолютно всім; а по-друге, щоб вчитися тримати eye contact з усіма присутніми;
- уникати специфічних термінів. Якщо рідні, друзі, хлопець/дівчина не розуміють про що йде мова, то, напевно, варто змінити зміст, тому що інвестори не енциклопедії і вони не знають все про все. І взагалі основне правило, якого варто дотримуватися в подібних виступах, – KISS – keep it stupid simple;
- уникати тривалих пояснень;
- уникати брехні. Інвестори перед тим, як вкладати свої гроші, обов'язково зроблять аналіз і, якщо з'ясується, що їх обдурили, то ваша репутація буде розтоптана;
- уникати великої кількості тексту в слайдах і по можливості замінювати його графіками, таблицями та малюнками. І взагалі, чим менше «шуму» на слайді, тим краще;

- зробити хороший аналіз ринку, конкурентів, щоб бути здатними відповісти на питання інвесторів.

Хороші пітч-виступи можна подивитися на прикладі фіналістів світового стартап конкурсу Get in the Ring: Investment Battle.

[www.valorisatierotterdam.nl/valorisatieprogramma-rotterdam/nieuws/2013/11/21/finalist-get-in-the-ring](http://www.valorisatierotterdam.nl/valorisatieprogramma-rotterdam/nieuws/2013/11/21/finalist-get-in-the-ring)



ТБІ «Харківські  
технології»  
[www.kt.kharkov.ua](http://www.kt.kharkov.ua)

[kt@kt.kharkov.ua](mailto:kt@kt.kharkov.ua)

+380 57 3404601

+380 50 4016292

пр. Науки, 60, Харків, 61072