

## Upute za pripremu *pitcha*: predstavite svoju projektnu ideju u 3 minute

### **Što i zašto *pitch*?**

Za sve nas koji **tražimo podršku u svojoj okolini za naše građansko djelovanje** na dobrobit naših zajednica i društva, baš kao i za poduzetnike, umjetnike i sve koji žele osnažiti svoj odnos s kupcima, investitorima, publikom ili javnošću jako je važno dobro se **predstaviti onima do čije nam je podrške stalo** - svojim aktualnim i budućim **donatorima, partnerima, volonterima, suradnicima ili medijima** u kratkom vremenu.

Upravo takav oblik **kratkog i dinamičnog predstavljanja naše ideje** omogućuje **kratki usmeni prezentacijski format** koji se popularno zove „*pitch*“, prema engleskom riječi *to pitch* odnosno baciti, dobaciti (ideju do željene publike) ali i povisiti ili pojačati neki zvuk ( a time i njegov odjek na publiku). Naime, kroz kratki motivirajući govor mi našoj publici želimo približiti našu ideju i tako da ih uistinu zainteresiramo za našu priču.

Kako navodi Plavi ured<sup>1</sup>, ***Pitch* je alat za usmeno prezentacije kojim ćemo učiniti da je nekome stalo do naše projektne ideje za našu akciju, proizvod ili uslugu. Zato je dobar *pitch* kratak (do 3 min) , jasan i emocionalno glasan – želimo da se naše kratke i jasne poruke brzo informiraju, entuzijazam zarazi naše slušatelje**😊

Pri *pitchu* su izuzetno bitne **kratkoća, jednostavnost i preciznost informacija**. Istodobno, jednako je važna **energija i zanimljivost** te je zato ***pitch* važno protkati osobnim iskustvom, emocijom i pričom**, kako bi naša ideja bila što bliža i zanimljivija sugovorniku.

### **Kako se pripremiti za *pitch*?**

Prilagođeno prema <https://plaviured.hr/sto-cega-se-sastoji-dobar-pitch/>

***Pitch* najčešće traje 3 minute**, a unutar njih želimo predstaviti sve **temeljne podatke o svojoj projektnoj ideji slijedeći ovaj niz pitanja**:

1. Koji **problem** ideja rješava?
2. Koje je naše **rješenje i očekivana promjena**?
3. Zašto trebamo djelovati **baš sada**?
4. Kakva je okolina u kojoj djelujemo?
5. Tko se još bavi ovim problemom i sličnim aktivnostima i po čemu se mi ističemo? Tko je naša **konkurencija** i kako se od nje razlikujemo?
6. Od čega se sastoji naša akcija / proizvod ili usluga?
7. Koji nam je plan akcije / **poslovni model**?
8. Tko je sve u **timu**?
9. Kakve su nam **financijske projekcije i potrebe**?
10. BONUS PITANJE: Jeste li se dobro pripremili – sjetite se da je ***pitch* potrebno vježbati!**

Osim sadržaja, za uspješan pitch važan je i stil kojim ćete potaknuti interes vaše publike – zato:

- Opišite **problem** tako da bude **opipljiv** publici!
- Budite **konkretni** u opisu aktualnog i željenog stanja
- Dodajte **osobnu notu**
- Pokažite da ste **dobro informirani** i da znate što radite
- Koristite **jednostavan jezik i kratke rečenice** da vas se lako razumije 😊
- Koristite **humor** tamo gdje je prigodno
- Budite **precizni** u opisu vaših potreba
- **BONUS SAVJET:** Dobro se **pripremite** - izvježbajte pitch uživo pred pouzdanom publikom ili bar ogledalom!

### **Pet koraka kroz pitch**

<p><b>1. Kontekst - Postavite scenu</b> Napravite odmak i uvedite publiku u priču. Mnogi od njih to već znaju, ali na taj način im usmjeravate pažnju na ključnu poruku i stvarate podlogu za predstavljanje onoga što radite.</p>	<p><b>Primjer</b> <i>Tijekom 2016-17. Hrvatska je zaprimila 456 zahtjeva za azilom, uglavnom iz ratom pogođenih zemalja širom svijeta.</i></p>
<p><b>2. Problem/potreba - Objasnite što je problem/potreba u tom kontekstu</b> Obično u trenutnom kontekstu nešto ne funkcionira ili postoji mogućnost/prilika za nešto - što god bilo, recite ljudima o čemu se radi, prije nego što im kažete kako ćete to riješiti (ili iskoristiti).</p>	<p><i>Ali potrebna je cijela vječnost za obradu njihovih zahtjeva - u nekim slučajevima više od pet godina. To znači 5 godina neizvjesnosti bez mogućnosti da išta pametno rade i pet godina nesigurnosti, bez podrške prijatelja i obitelji.</i></p>
<p><b>3. Rješenje – Što činite kako biste riješili problem/potrebu? Zašto baš vi?</b> Ovdje govorite o onome što ćete učiniti. Neka bude jednostavno i specifično. Izbjegavajte projektni/stručni jezik koji nitko stvarno ne razumije (ozbiljno, nemojte to činiti). Osvrnite se i na snage i mogućnosti vašeg tima.</p>	<p><i>U prihvatilištu za tražitelje azila gradimo povišene gredice za uzgoj povrća u kojemu će oni volontirati. Naš tim i vrtlari i učitelji iz čak 5 različitih zemalja, od Hrvatske do Senegala.</i></p>
<p><b>4. Utjecaj i vaša snaga – Kako će to što činite promijeniti svijet? Što će biti bolje i drugačije?</b> Ovdje govorite o tomu kako će to što radite napraviti pozitivnu razliku u zajednici, društvu i svijetu. Budite što konkretniji, učinite željenu promjenu „opipljivom“ publici.</p>	<p><i>U našem povrtnjaku neće rasti samo hrana, rast će i mogućnosti! Mogućnost da prognanici sudjeluju u poznatim aktivnostima i uzgajaju poznate biljke.. Mogućnost za smislen rad u razdoblju neizvjesnosti i za razvoj samopouzdanja.</i></p>
<p><b>5. Tražite – Koliko vam je novca potrebno i na što ćete ga utrošiti?</b> Uvijek završite s traženjem podrške. Budite jasni oko</p>	<p><i>Treba nam 15.000 kuna za izgradnju 10 povišenih gredica i imamo sjajne poklone za sve koji nam pomognu u prikupljanju</i></p>

toga što vam točno treba, za što točno, do kada i od koga - koliko novca želite prikupiti i na što ćete ga utrošiti te zašto vam je važan upravo ovaj izvor podrške.

*ovog iznosa. Podrška nam treba u narednih mjesec dana jer je proljeće pred nama!*

## **5 savjeta za dobar pitch<sup>2</sup>**

### **1) Dobro se pripremite**

Priprema je najvažnija. Njoj trebate posvetiti najviše vremena. Potrebno je puno rada i vježbe jer je izlaganje vremenski ograničeno na maksimalno tri do pet minuta. Osnovni tekst morat ćete i do nekoliko puta kratiti. Taj posao može trajati danima sve dok ne dođete do tri glavne i temeljne ideje. Predložimo izradu različitih prezentacija namijenjenih različitoj publici u različitoj duljini trajanja. Jasno odrediti kome se obraćate – investitorima, korisnicima ili suradnicima.

### **2) Pričajte svoju priču**

Kako zainteresirati potencijalne ulagače za vaš projekt? O vašem pitchu ovisi hoćete li naći ulagača ili strateškog partnera. Pričajte svoju priču. Iznesite problem koji vaš proizvod rješava, rješenje koje proizvod nudi i sažetak poslovnog plana: veličinu i segment tržišta, tržišnu i prodajnu strategiju, konkurenciju, postignuća, reference, buduće aktivnosti. Na kraju svakako predstavite svoj tim. Budite što je moguće opušteniji, zanimljivi, interaktivni. Postavljajte pitanja publici.

### **3) Trema – kontrolirajte disanje i učestalo vježbajte**

Kod izlaganja trema uvijek postoji. Njome se možete boriti na dva načina. Tako da se dobro pripremite, jer svakim izlaganjem trema je sve manja, ili da naučite kako kontrolirati disanje. Dišite tako da opustite mišiće trbuha. Samo nekoliko mirnih i dubokih udisaja prije nastupa potpuno neutralizira svaki strah.

*Pjesnikom se rađa, govornikom se postaje,* rekao je Kvintilijan. Zato vježbajte, vježbajte i vježbajte. Vježba potiskuje strah i tremu. Vježba pred ogledalom? Obavezno!

### **4) Aktivirajte publiku, budite energični!**

Ne dopustite publici da „utone u san“ dok vas sluša. Javni nastup mora biti uvjerljiv. Aktivirajte publiku! Pokažite energiju! Pokažite strast prema projektu. Ako vi niste strastveni prema njemu, a tko će drugi biti?

### **5) Neverbalna komunikacija – govor tijela**

Važan segment javnih nastupa i govora pred publikom je svakako neverbalna komunikacija, a prezenteri ju često zapostavljaju. Postura tijela, odnosno položaj tijela i udova, odražava vaš stav. Položaj može odavati spremnost za razgovor, naklonost, moć, status. Pogrblijeno

<sup>2</sup> preneseno: <https://plaviured.hr/5-savjeta-za-dobar-pitch/>

držanje, spuštenu glavu, spore kretnje znakovi su tromosti i niskog samopoštovanja. Uspravno držanje i odlučne kretnje sugeriraju povjerenje i samokontrolu.

### **Podsjetnik prije pripreme pitcha: „Manje je više!“**

Ne zaboravite da ljudi od kojih tražite novac vjerojatno imaju pun raspored i nemaju vremena za ičije nove priče “od stoljeća sedmog” 😊 Zato iskoristite **vaše 3 minute i motivirajte ih:**

- ✓ **Manje je više** - držite pažnju publike unutar 3 minute
- ✓ Budite **zanimljivi i kreativni** - ispričajte svoju priču
- ✓ Podijelite svoju **motivaciju s publikom**
- ✓ Približite **važnost problema** i vaše akcije publici
- ✓ **Kratko i jasno** predstavite vaš **plan djelovanja**
- ✓ Predstavite **svoj tim** i istaknite svoje **prednosti**
- ✓ Tražite **konkretno što vam treba**
- ✓ **Potrudite se govoriti i djelovati pristupačno**
- ✓ Dobro se **pripremite**, a onda **opustite i krenite** 😊

### **Izvori znanja o pitchu**

<https://plaviured.hr/sto-cega-se-sastoji-dobar-pitch/>

<https://www.brodoto.com/blog/sve-to-morate-znati-o-pitchanju-na-jednom-mjestu>

<https://www.womeninadria.com/pitch/>

<https://www.zicer.hr/Novosti/Sto-je-Elevator-Pitch>

<https://www.zicer.hr/Novosti/Kako-kreirati-dobar-pitch-dack>

[www.acfcroatia.hr](http://www.acfcroatia.hr)