

Лекція.
ПРЕЗЕНТАЦІЯ ТВОРЧОЇ ІДЕЇ

План

- 1. Різновиди презентацій.**
- 2. Підготовка презентації.**
- 3. Пітчінг.**

Рекомендовані джерела:

1. Карнеги, Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично; Как перестать беспокоиться и начать жить : пер. с англ. / Д. Карнеги / сост.: М. И. Хасхачих ; общ. ред. и предисл.: В. П. Зинченко, Ю. М. Жукова. – М. : Прогресс : Практика, 1989. – 444 с.
2. Кадді Емі Мова вашого тіла формує вас // https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are?language=uk
3. Король говорить // Художественный фильм
5. <https://pitching.in.ua/>

1. Різновиди презентацій у

	Вид презентації	Аудиторія	Мета	Предмет
1	Презентація ідеї та концепції команди проекту	Учасники проектної команди	Забезпечити згуртування команди навколо головної мети	Передача задуму проекту команди; узгодження інтересів та цінностей учасників
2	Презентація проекту потенційним партнерам	Потенційні стейхолдери, інвестори, грантова конкурсна комісія	Зацікавити стейхолдерів, переконати конкурсну комісію в суспільній значущості проекту	Запуск значущих соціальних змін; Здобуття довіри до команди
3	Регулярні презентації проміжних результатів	Команда та партнери творчого проекту	Координація спільної діяльності	Узгодження надання потрібних ресурсів, мотивація учасників, партнерів
4	Регулярні презентації проміжних результатів проекту	Громадськість органи влади, ЗМІ, представники грантодавця	Моніторинг результатів, публічне звітування	Демонстрація активної роботи команди; Запит додаткових ресурсів
5	Презентація результатів проекту	Громадськість органи влади, ЗМІ, представники грантодавця	Фінальна оцінка результатів; Просування досвіду проекту	Передати основні результати проекту; Зміцнити репутацію команди як новаторів, генераторів ідей

2. Підготовка та проведення презентації

Ключове завдання презентації творчої ідеї – переконати відповідну аудиторію у в актуальності та здійсненності.

Прийоми переконання:

- 1) так/але;
- 2) наведення;
- 3) три так;
- 4) та ін.

Умова успішності переконання:

- ясність ідеї;
- впевненість у собі;
- розуміння мотивації аудиторії.

Відтак під час підготовки презентації рекомендується:

- прояснити ідею виступу;
- узгодити текст презентації з командою розробників;
- підняти рівень власної переконаності в значущості ідеї та впевненості у собі;
- вибудувати логіку переконання;
- продумати власний імідж;
- підготуватися до можливих питань
- відповісти на такі питання відносно мотивації цільової аудиторії презентації:

хто вас слухає?

хто приймає рішення?

як одержати від цих людей підтримку?

Для того, щоб знайти підтримку під час підготовки презентації слід враховувати особливі запити відповідних аудиторій:

грантова конкурсна комісія (пріоритети грантодавця, досвід, професійні інтереси, хобі членів конкурсної комісії)

органи влади як потенційних партнерів (проблеми, вирішенням яких вони займаються);

комерційних корпорацій як потенційних партнерів (потреби у рекламі, формуванні позитивного іміджу та ін.)

потенційних волонтерів проекту (інтерес у набутті досвіду, самореалізації та ін.)

ЗМІ (інтерес у висвітленні соціальної складової, у досягненнях звичайних людей; слід уникати розмову про інтереси органів влади, бізнес-інтереси та ін.).

Рекомендації для поведінки доповідача під час виступу:

- займати зручну і впевнену позицію;
- зворотній зв'язок з аудиторією (задавати питання, емпатія, стежити за невербальною мовою аудиторії);
- управляти увагою аудиторії (паузи, протидія блокуванню виступу та ін.);
- та ін.

Технічні рекомендації для підготовки слайдів:

Використовувати популярний простий шрифт;

Макимум 3 кольори на слайді;

Високий контраст зображення;

Відсутність складної анімації;

Помірне використання діаграм, графіків, малюнків;

Відмова від трьохмірних діаграм, колонтитулів, всього, що може відволікти увагу;

Використання **правила 1X 6X 6** (одна ідея в одному слайді, максимум шість строк у слайді, максимум 6 слів у стрічці);

Цифри мають бути великі;

Кожен слайд повинний бути самодостатнім (копіювати контакти, назву проекту).

2. **Пітчінг** – це скорочена усна або візуальна презентація творчої ідеї з метою пошуку інвесторів/грантодавців.

Різновиди:

1) ***Elevator pitch*** – презентація тривалістю до 1 хвилини, за яку слід встигнути сказати про проблему та її рішення у проекті. Основна мета – зацікавити інвестора, щоб одержати запрошення на другу зустріч;

Приклад: «Добрий день, мене звать Іванов Іван. Я роблю інтернет-навігатор для інвалідів. Роблю маршрут із врахуванням наявності пандусів»

2) ***Idea pitch*** – презентація тривалістю до 3-х хвилин, яка найбільш часто використовується в конкурсах соціальних стартапів і складається з таких елементів:

- Назва проекту;
- Представлення доповідача (хто я і чим займаюся);
- Проблема;
- Рішення;
- Команда;
- Висновок.

3) ***Funding pitch*** – презентація тривалістю 7-10 хвилин, до якої крім вищенаведеного додаються такі елементи:

- Конкуренти (хто і як вирішує проблему);
- Опис стану виконання проекту
- Фінанси і плани розвитку.

Рекомендації:

Використовувати методикку KISS («keep it stupid simple»), тобто уникати:

- розлогих пояснень;
 - неправдивого інформування;
 - великої кількості слайдів;
 - великого обсягу тексту у слайдах, замінюючи його на графіки, таблиці, малюнки;
- І бути готовим відповісти на питання.

Приклади пітчінгу:

1. 44.19 Битва стартапів <https://www.youtube.com/watch?v=rdIJz2UbT94&t=1420s>
2. 2.20 Битва стартапів // <https://www.youtube.com/watch?v=VwVDquygrGc&t=459s>
3. ted//<https://www.youtube.com/watch?v=-FOCpMAww28>
4. пітчінг серіалів // <https://www.youtube.com/watch?v=LgV7sknVORM>
5. малий театр // <https://www.youtube.com/channel/UCrbETnQ3Ru86AZ1cNw245AQ>

Практичне завдання:

1. За 5 хвилин індивідуально сформулюйте 1хвилинний пітч творчої ідеї за такою структурою:
 - Представлення доповідача (мене звать...; я займаюсь...);
 - Ідея проекту (Я хочу зробити...)

2. За 15 хвилин за допомогою групового обговорення сформулюйте 3-х хвилинний пітч ідеї соціального проекту за такою структурою:
 - Назва проекту;
 - Представлення доповідача (хто я і чим займаюся);
 - Проблема;
 - Рішення;
 - Команда;
 - Фінанси і плани і розвитку.