



Как защищать свой кейс на питч-сессии

# Что такое ПИТЧ?

**Питч** (от англ. pitch — бросок, подача) — краткая структурированная презентация проекта перед потенциальными инвесторами.

Цель питча — заинтересовать инвестора и привлечь финансирование. На выступление отводятся считанные минуты, поэтому оно должно быть максимально доходчивым и привлекающим внимание.

Важно умение четко говорить, не читать текст с экрана, а свободно рассказывать своими словами и делать это энергично.

# Питч-сессия

Выступление перед комиссией

Время на защиту кейса – не более 5 минут

Количество слайдов презентации не ограничено, но нужно придерживаться структуры презентации

Выступать может вся команда или ответственные\ответственный за это в команде

Присутствие всех членов команды на питч-сессии  
**ОБЯЗАТЕЛЬНО**

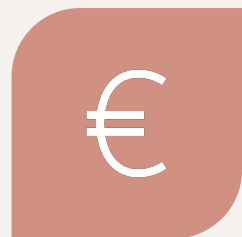
# Структура вашего выступления

- название кейса;
- суть решения кейса;
- выводы о проделанной работе: чему научил кейс, какие навыки развил, с какими сложностями столкнулись;
- состав команды, личный вклад каждого участника

# Как представляем решение кейса

1. В чем проблема кейса?
2. На какую целевую аудиторию направлено решение кейса и почему?
3. Что уже есть в этой области, какие разработки, в чем их недостатки?
4. Что предлагаете вы для решения выявленной проблемы?
5. В чем оригинальность / новизна вашей идеи?

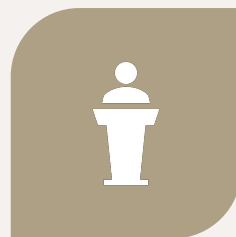
# Критерии оценки решения кейса на питч-сессии:



АДЕКВАТНОСТЬ  
(РЕАЛЬНОСТЬ) ИДЕИ;



ОСОБЕННОСТЬ,  
НОВИЗНА, «ИЗЮМИНКА»  
ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЫ;



КАЧЕСТВО ПУБЛИЧНОГО  
ВЫСТУПЛЕНИЯ  
КОМАНДЫ;



ВИД И КАЧЕСТВО  
ПРЕЗЕНТАЦИИ.



КАЧЕСТВО ОТВЕТОВ НА  
ВОПРОСЫ

На питч-сессии  
КОМИССИЯ  
оценивает  
качество  
вашего  
выступления



Вы должны хорошо подготовить вашу презентацию



Готовьте красивые слайды презентации, не делайте много текста, помещайте на слайды только самое важное



Рассказывайте энергично



Строго придерживайтесь отведенного на презентацию времени – не более 5 минут



Четко озвучьте вашу основную идею проекта, в чем новизна вашего решения