# Подготовка к Ребел Питчингу «Фильм Краш Питч или 15 минут славы!»





## РЕБЕЛ – бунтарь, реформатор ломающий стереотипы

### Роберт Родригес

«Бунтарь без съемочной группы»

#### Стью Мешвиц

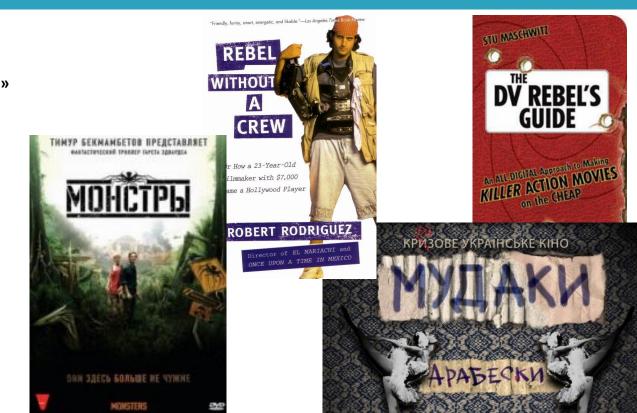
Orphanage, The DV Rebel's Guide

## Гарет Эдвардс

Монстры

### Артхаус трафик

МУДАКИ. Арабески





#### Rebel Film Ukraine 2010

29 июля. 4-5 сентября. Киев.

1, 2 -ая Международная

Практическая конференция

### «Возрождение украинского кинематографа»

19 ноября. Киев.

### Питчинг Кино/телепроектов

«Фильм Краш Питч или 15 минут славы!»









### Rebel Film Ukraine

## КТО? ЧТО? КАК?

# СОТРУДНИЧЕСТВО



# Питчинг — это представление кинопроекта, технологий, навыков

## 



# Профессионалы

(сценаристы, режиссеры, операторы, монтажеры, актеры...)

# Партнеры

(продакшн, телеканалы...)

# Инвесторы

("приват", партнеры, дистрибьюторы...)



# Ребел Фильм Краш Питч



## Питчинг

www.RebelFilm.TV

# Техно-Питч Сценарный Продюсерский



## "Минимальный набор"

# Логлайн Синопсис Презентация



## "Рекомендованный набор"

Логлайн, Синопсис Презентация (PowerPoint, видео, CG&VFX...) Актеры Партнеры Промо материалы (постер, баннер, флеш-баннер...) Интернет (СММ, медиахостинг)

## Сценарный Питчинг 10 заповедей от Уильяма Голдмана



- 1. Никогда не забывайте, с кем вы говорите. Они действительно никогда не хотят Вас слушать, но знайте, что возможно (только возможно!), Вы можете спасти их карьеру.
- 2. Будьте лапидарны, уложитесь ровно в пять минут. Конечно, если они не просят, чтобы Вы остались и продолжили свой рассказ.
- 3. Вы не рассказываете всю историю, вы забрасываете слушателю крючки. Рассказывайте очень просто и ясно. Не надо лишних деталей. Только одна или две сюжетных линии.
- 4. Увлеките их. Вы должны сделать так, чтобы они были увлечены тем, что и как вы рассказываете.
- 5. Люди всегда заняты. Помните это.
- 6. Не рассказывайте больше чем про одну идею во время одной встречи.
- 7. **Если есть возможность, оставьте им краткое содержание вашего сценария.** Пара страниц, где Вы начинаете с того, чем Вы поразили их, и дальше развитие истории.
- 8. Никогда не читайте с листа при подаче. Руководители любят визуальный контакт.
- 9. Никогда ни о чем не просите их во время встречи. Если им понравится Ваша подача, они сами сделают Вам предложение.

10. Никогла не забывайте, что, даже если они купят вашу историю, большинство

## План подачи вашей истории от Уильяма Голдмана



Вот эффективный способ подать вашу историю.

Но помните - нет никаких устоявшихся правил, и у Вас может быть свой собственный способ. Это - только рекомендация, которая уже сработала.

#### Представьтесь

- Кто Вы и что Вы уже сделали: это то, что может заставить проявить к вам интерес, Будьте определенны и кратки. Рассказывайте только о своих реальных успехах, о том, что работает в вашу пользу.

#### Установите связь

- Прежде, чем Вы пойдете на встречу, **узнайте все, что сможете** о человеке, с которым вы будете разговаривать. Тогда, опираясь на Ваши сведения, Вы сможете: положительно прокомментировать работу их киностудии и/или задать конкретные вопросы относительно их работы и текущих планов,
- вы сможете лучше объяснить, почему Ваша **подача** и Ваш проект являются перспективными и заманчивыми для их киностудии.

#### Представьте ваш проект

- Говорите о Вашем блестящем знании материала и Вашей увлеченности им,
- Начните свою подачу, задав им неожиданный вопрос. Например: что бы Вы сделали, если бы Вы могли летать? Если бы Вы должны были выбрать между спасением Вашей жены или дочери, что бы Вы сделали?
- И тогда произнесите ваш тщательно подготовленный логлайн.

#### Синопсис истории

- За одну-две минуты ярко и живо расскажите о Вашей истории, придерживаясь катализатора, главных поворотов сюжета и кульминации,
- Не увязайте в деталях,
- Передайте внутреннюю и внешнюю истории,
- Постарайтесь добиться эмоциональной реакции у слушателя.

#### Запрос

- Четко скажите им, что Вам нужно от них, и только потом спросите их, что нужно им.

#### Резюме

- Репетируйте, репетируйте и еще раз репетируйте свою подачу.
- Никогда не читайте свою подачу с листа.
- Это беседа, а не продажа. Попытка продать или настоять на продаже в этой ситуации не работает.
- Не теряйтесь в подробностях.
- Удостоверьтесь, что Вы не забыли про эффектную **концовку** вашей подачи. Войдите к ним так, чтобы они почувствовали: вы с уважением относитесь и к себе, и к представленному Вами материалу



## Техно Питч

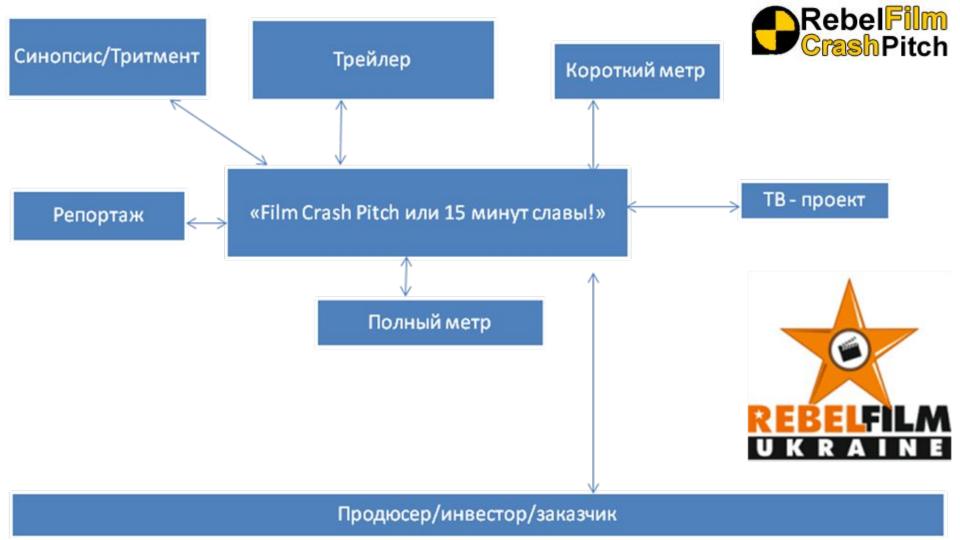
**HDSLR** CG & VFX **StopMotion Matte Painting** Стереосъем ка





## Pitch me!

# 90 секунд





# Rebel Film Ukraine 2011

## Практическая конференция

# «Возрождение украинского кинематографа»

Питчинг Кино/телепроектов (Киев, регионы)

## «Фильм Краш Питч или 15 минут



### Николай Резников

## **Facebook**

www.RebelFilm.TV

подпишитесь на новости!

Группы, профстраницы:

Facebook **BKOHTAKTE** 

**Rebel Film TV** 

