

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



5 марта
2011



РЕБЕЛ – бунтарь, реформатор ломающий стереотипы

Роберт Родригес

«Бунтарь без съемочной группы»

Стью Мешвиц

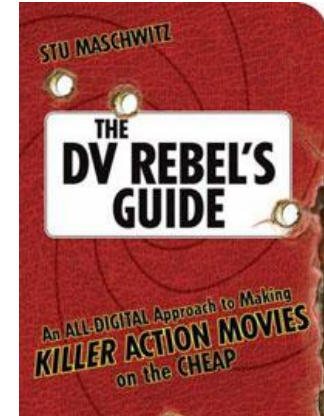
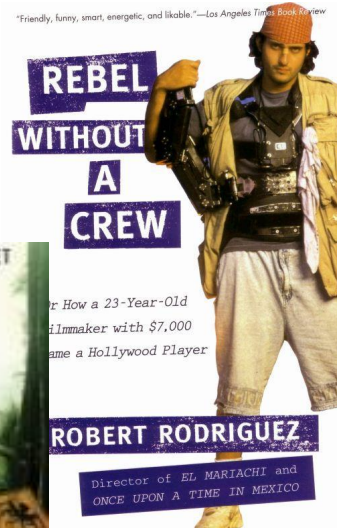
Orphanage, The DV Rebel's Guide

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!»



КТО? ЧТО? КАК?

СОТРУДНИЧЕСТВО

Питчинг – это
представление
кинопроекта, технологий,
навыков

Зачем Питчинговать?

Что и кому «выставлять на продажу»?

Профессионалы

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

Партнеры

(продакшн, телеканалы...)

Инвесторы

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

Ребел Фильм
Краш Питч

ПИТЧИНГ

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, уложите 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. **Увлечите 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. **Никогда 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.

Представьте

- Кто Вы и что Вы уже сделали: это то, что может заставить проявить к вам интерес,
- Будьте определены 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.**

Синopsis 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

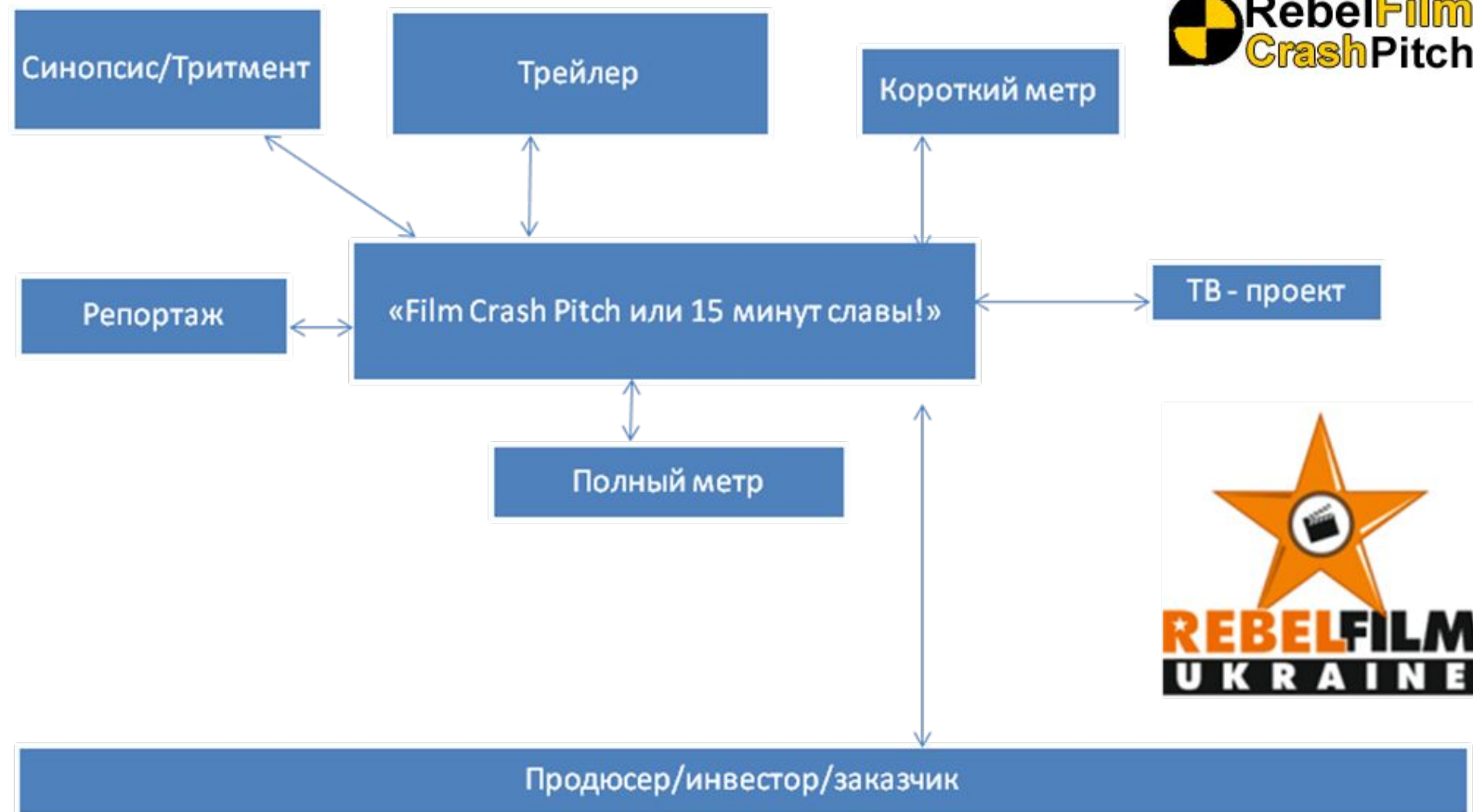
Стереосъем

ка



Pitch me!

90 секунд





**REBELFILM
UKRAINE**



Rebel Film Ukraine 2011

III -ая Международная

Практическая конференция

**«Возрождение украинского
кинематографа»**

- **Питчинг Кино/телепроектов (Киев,
регионы)**

«Фильм Краш Питч или 15 минут



**REBELFILM
UKRAINE**

Николай Резников

[Facebook](#)

[www . RebelFilm . TV](#)

подпишитесь на
новости!

Группы, профстраницы:

[Facebook](#) [Вконтакте](#)

[Rebel Film TV](#)

