

TIEDOTUSASIAA

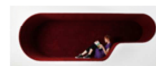
- Sepeli ry rekisteröinti viivästyi.
Syyskokous siirretty tuonnemmas.
- Syysloma?
- "Lukitut" vierailut:
 - 5.11. Timo Kellomäki (TTY): *Pelitekoäly*
 - **7.1. Rajeev Girdhar** (Rovio): *Business and publishing side of the game development*

PITCHAUS

Eli peli-idean esittely ja myynti

Pelikerho,
Jussi Rasku

Seinäjoen kaupunginkirjasto
1.10.2014



Mikä ihmeen pitchaus?

Anglosaksismi ”myyntipuheelle”

- tarkemmin lyhyelle sellaiselle
- suunniteltu ja valmisteltu
- tarkoitus on vangita mielenkiinto ja **vakuuttaa** yleisö idean hyvydestä
- sisältää: IDEAN + TOTEUTUKSEN

Idea: ”Peli jossa voi rakentaa juttuja”

Toteutus: ”Pelimaailma rakentuu kuutioista eli vokseleista joita voi louhia hakulla tai pinota kuin tiiliä tai legoja. Ainiin ja osaan koodata, tässä proto.”

Ei välttämättä sisällä, mutta selvitä itsellesi: Mihin tarpeeseen vastaa? Mitä todisteita sinulla on siitä, että tarve on olemassa ja tarpeeksi suuri (ja jos haet rahaa, tarpeeksi rahakas)? Mitkä ovat suurimmat odotettavissa olevat haasteet ja kuinka aiot(te) selättää ne? Onko prototyyppiä? Miksi juuri sinä osaisit toteuttaa tarpeen tyydyttävän pelin?

Yleistä

Suhtaudu kuten työhaastatteluun:

- Siistit tilanteeseen sopivat vaatteet
- Ajoissa paikalla
- Muista hymyillä
- Paina nimet mieleen

Selvitä etukäteen kenelle pitchi kannattaa pitää, jotta saavuttaisit tavoittelemasi.

Rakenne (5 min puheelle)

- | | | |
|--------|---|---|
| 15 s, | ❶ | Mistä on kyse, aihe? |
| 30 s, | ❷ | Kuka olet ja miksi sinua kannattaa kuunnella (meriitit) |
| 1 min, | ❸ | Esittele ”ongelma” |
| 3 min, | ❹ | Esittele ratkaisu ja sen hyödyt |
| 30 s, | ❺ | Miten tästä eteenpäin? |

1 = Mistä on kyse (puheen aihe), Paalutetaan tontti – kuvataan toimiala

2 = Otetaan kuulija haltuun – vakuutetaan, miksi juuri tätä puhujaa kannattaa kuunnella.

- Mikä on erityisosaamisalueesi eli mitä teet ja
 - mitä olet tehnyt. Myös tuntemattomammat tuotteiden nimet voivat vakuuttaa.
- Jos edustat isompaa joukkoa, kerro lyhyesti myös heistä ja heidän osaamisestaan.

3 = Kuvataan toimialalla esiintyneitä ongelmia ja niiden vaikutusta yleisön eloon -> ladataan vähän jännitystä.

4 = Esittele ratkaisu. Luetellaan hyödyt (erityisesti kuulijoille), innostetaan (voidaan vaikka mainita vielä ongelma). Miten ratkaisu on parempi kuin muut ja miksi? (kilpailijoiden maininta kertoo, että olet kärryillä heistä -> käännä sen jälkeen siihen miten oma juttusi on parempi).

Lisäksi: Pysy faktoissa ja esitä asiat suunniteltuina, älä haaveile tulevia ja turhia. -> Uskottavuus

IF Sijoittajapitch THEN

- Kuvataan potentiaalinen markkinan koko.
- Kerrotaan REALISTISET tuotto-odotukset ja miten se saavutetaan (ansaintamalli). -> Uskottavuus
- Miten peli tavoittaa yleisönsä? Miten sitä tullaan markkinoimaan jne. (pelkkä ”pistän sen marketplaceen ei riitä”).
- Onko sinulla todisteita siitä, että idea toimii ja että se kiinnostaa? Lukuja ja metriikoita pöytään!

USKOTTAVUUS, USKOTTAVUUS; USKOTTAVUUS

5 = Miten tästä eteenpäin? Selkeä ehdotus, esitys, jatkotoimi. Kuulijalle tilaisuus tarttua kiinni. MIETI MYÖS ITSE MITÄ PITCHILLÄ TAVOITTEET. Jos pyydät rahaa valmistelee budjetit ym. niin tiedät mitä mikin maksaa ja osoitat, että olet suunnitellut (järjevästi) mitä ehdotuksesi maksaa.

Muuta:

- Jos mahdollista yritä saada toiset nyökyttelemään ja myötäilemään. Tämä alustaa suhtautumista jatkotoimiehdotukseen.
- Jatkokeskustelussa kuunnelkaa enemmän kuin puhutte. Ole aidosti kiinnostunut ja pidä toisen esittämiä asioita tärkeinä. Ihmiset tykkäävät puhua itselle tärkeistä jutuista.
- Lisää vinkkejä toisen vakuuttamiseen: Dale Carnegie : Miten saan ystäviä, menestystä, vaikutusvaltaa.

Pitch vs. Hissipuhe

Pitchaus, 3-5 min

Aihe

Vakuutetaan kuulija

Kuvataan ongelma

Esitetään ratkaisu

Avaa hyödyt

Ehdotus jatkosta

Hissipuhe 5-30 s

Vangitse mielenkiinto

= Esitetään ratkaisu

= Avaa hyödyt

≠ Jätä muistijälki

Hissipuhe voi suuren osan ajasta olla tehokkaampi työkalu. Tärkeillä ihmisillä ei ole aikaa kuunnella jaarittelua. Esitele ideasi itsevarmasti lyhyellä, selkeällä ja vangitsevalla tavalla. Jos et pysty vakuuttamaan sijoittajaa parissa minuutissa, on epävarmaa, että pystyt vakuuttamaan asiakkaitakaan.

Itseasiassa 5 ja 30 s versiot voivat olla käyttökelpoisempia. Harvoin saat ketään kuuntelemaan vapaamuotoisessa tilaisuudessa 5 minuuttia.

Vinkkejä Pitchin kirjoittamiseen

- Aloita helpoimmasta, eli ideasi **vahvuuksista** (kirjaa niistä 2-3).
- Kirjoita pelisi **synopsis** (eli se mitä pelilaatikon takakannessa lukisi, tämä on ratkaisu)
- **Piirrokset** ym. keinot havainnollistaa ovat tehokkaita ja suositeltavia. Varaudu siihen että ne eivät aina ole käytettävissä.
- Mieti tilannetta **vastapuolen kannalta**: mitä he luultavasti haluavat (ja kirjoita ne hyödyiksi).
- Tiivistä lopuksi kaikki **yhteen lauseeseen** ja aloita sillä (aihe).
- Valmistelee variaatioita eri tilanteisiin ja yleisöille.
(tee myös 5 s ja 30 s versiot!)

Jos

Vinkkejä sen antamiseen

- Puhu **selkeästi** ja **ytimekkäästi**. Pysy rakenteessa, mutta älä jäykistele.
- Tee **taustatyösi** siitä, ketä yleisössä istuu. Mukauta.
- Tee hyvä **muistilappu**. Kirjoittaminen tekee muistijäljen. Sisäistä sen jokainen juonne ja idea.
- **Reenaa** peilin edessä / kavereiden kanssa / perheen parissa / Pelikerhossa. Toisto tekee siitä helpompaa.
- Pyydä ja ota vastaan **palautetta**. Laadi niiden perusteella muunnelmia.



Ja vaikka ei onnaisikaan, olet saanut lisää kokemusta, ehkä lisää palautetta jne. Ensi kerralla isket vielä kovemman pitchin.



The end

Q?/A