



**JA**  
**Ukraine**

Member of  
JA Worldwide

# **ОСНОВИ ЭФЕКТИВНОГО ПІТЧУ**

**Презентуйте ваш  
навчальний заклад  
за 30 секунд**

# **ПРЕЗЕНТАЦІЯ БІЗНЕС ІДЕЇ**



**ЯКА ЦІЛЬ  
ВАШОЇ  
ПРЕЗЕНТАЦІЇ?**

ЩОБ  
ЛЮДИ  
ЗАХОТІЛИ  
КУПИТИ



**ЧОМУ ЛЮДИ КУПУЮТЬ?**

**ЩО ЗРОБИТИ  
ЩОБ ЛЮДИ  
ЗАХОТІЛИ  
КУПИТИ?**





ЛЮДИНА  
КУПУЄ:

Є ПОТРЕБА

+

Є ЕМОЦІЯ

**ЯК  
ПЕРЕДАТИ  
ЕМОЦІЮ?**





1.

Продавай отвір,  
а не дрель.

Людям не треба дрель,  
їм треба отвір.



**48 Мр  
камера**



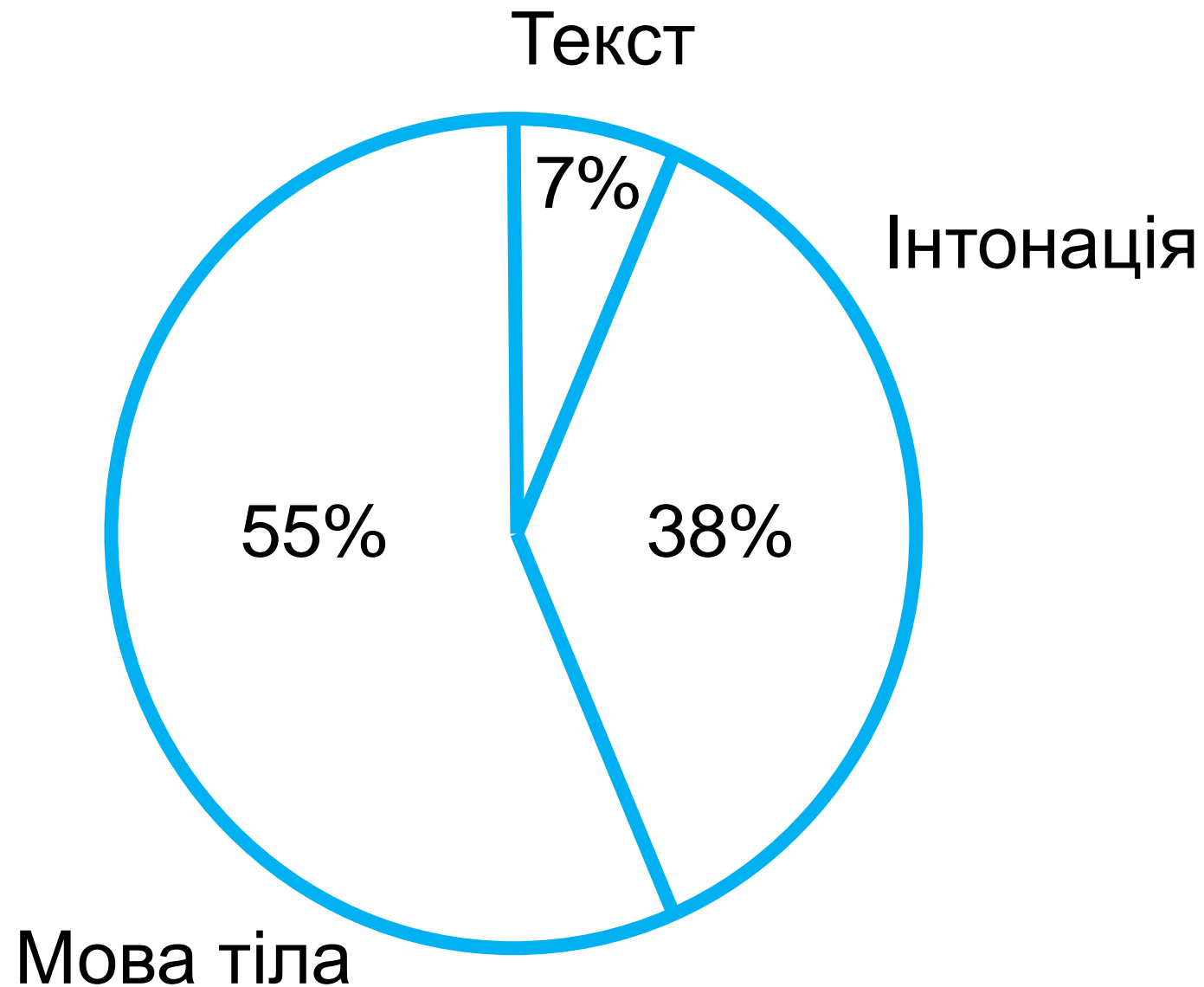




Ви будете себе відчувати професійним фотографом

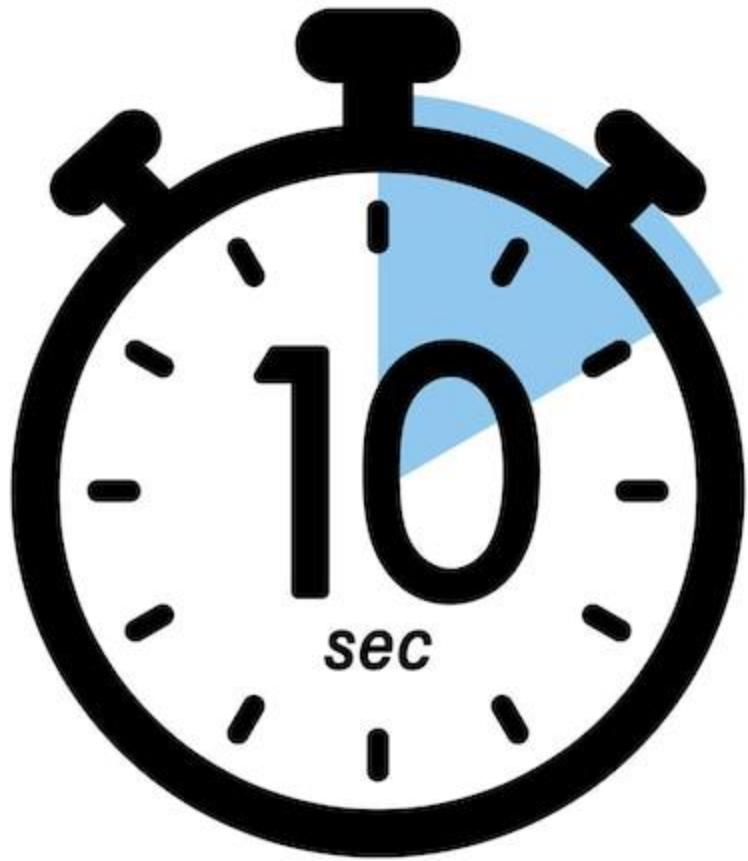


**2.  
“ЯК” ти  
говориш  
важливіше  
ніж “ЩО”**



2.  
“ЯК” ти  
говориш  
важливіше  
ніж “ЩО”





**3.  
Краще коротко,  
але влучно.**

**Ваші перші 10 слів  
важливіші ніж  
наступні 10000 слів**



# 4. 1 картинка говорить більше 1000 слів

facebook



Валерій Пекар

43 хв · 🌐

Численні дописи й коментарі про Пасху, Рамадан та Песах доводять, що дописувачі не дуже розуміють, наскільки роль релігії в суспільстві виростає у XXI сторіччі порівняно з XX.

XX сторіччя замінило релігії ідеологіями. Вийшло не дуже добре: десятки мільйонів загиблих. Кінець XX сторіччя ознаменувався постмодерністською відомовою від ідеологій. Але світ наповнений не лише самими постмодерністами. Позбавлений ідеологій світ знову шукає напрямки, дороговказ і вміння розрізняти добро та зло. Втім, ця тема неозора, вона виходить за формат фейсбучного коментаря і вимагає заглибитись в питання еволюції мислення та соціальних систем. Просто запам'ятайте мою тезу, повернемося до неї років за десять.

Роль релігій вже зростає прямо на очах, а ви ще не бачите. Будьмо чемними до носіїв різних поглядів на світ, якщо всі вони роблять свої внески до нашої перемоги.

 Instagram





5.  
Репетиції —  
це робота.  
Виступ це  
відпочинок.

**ПРАКТИКА**

# Структура презентації:

- Проблема / актуальність
- Рішення
- Унікальність / інноваційність  
(чому ваше рішення найкраще?)
- Бізнес-модель / План реалізації
- Демонстрація продукту
- Заклик до дії



# 1. Проблема

**Приклад:** Уявіть, що ви створюєте додаток для бронювання паркувальних місць. Ви починаєте:

***«Ви коли-небудь витрачали 20 хвилин, щоб знайти паркомісце в центрі міста? Уявіть, що таких людей тисячі щодня, і це втрачені години, нерви та бензин.»***

Це допомагає членам журі зрозуміти, що проблема реальна і болюча.



# 1. Проблема

 **Практичне завдання:**

Кожна команда формує одне речення, що описує проблему їхньої аудиторії.

(3 хвилини)

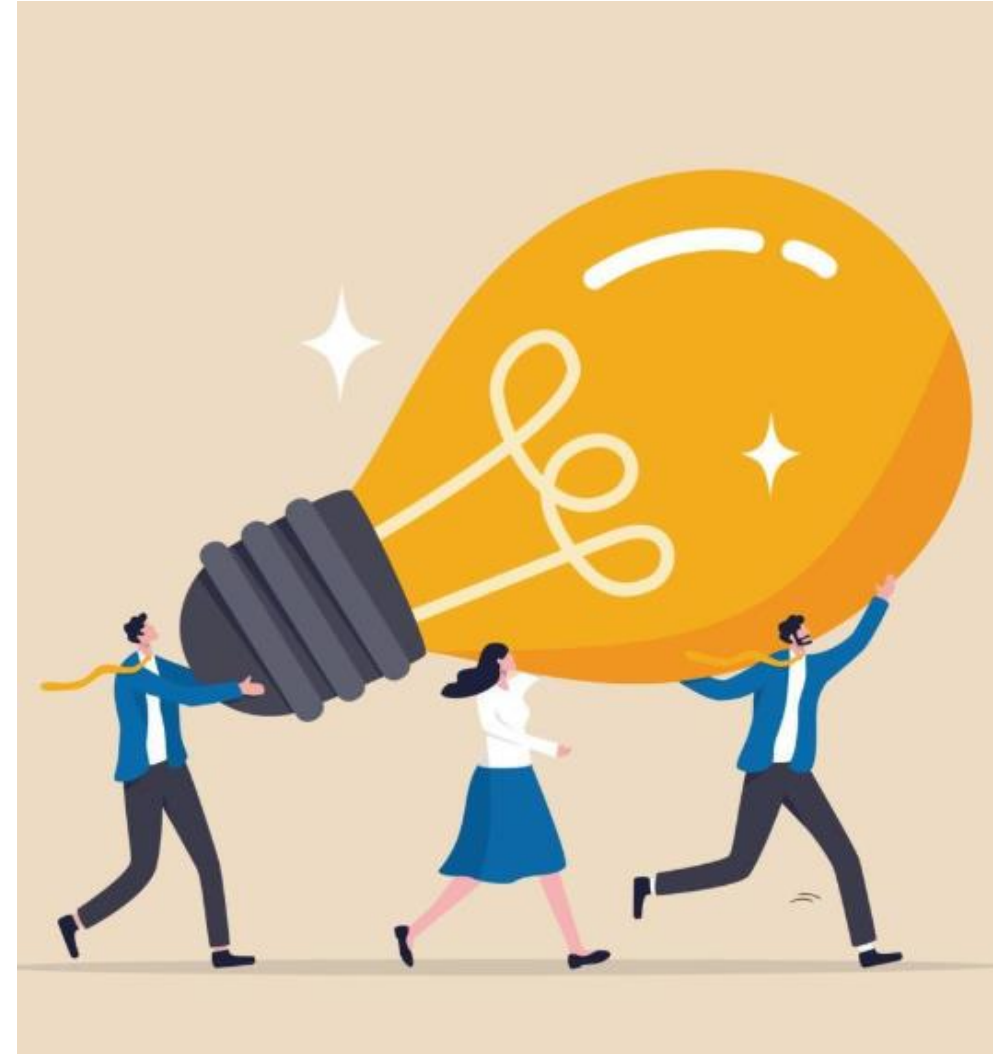


## 2. Рішення

Опис вашого продукту чи послуги має бути максимально зрозумілим.

**Поганий приклад:** *«Ми розробили інноваційний алгоритм на основі AI, який оптимізує процес розподілу паркувальних місць.»*

**Хороший приклад:** *«Наш додаток показує вам вільні паркувальні місця у реальному часі, економлячи вам у середньому 15 хвилин щоразу, коли ви шукаєте паркінг.»*



## 2. Рішення

 **Практичне завдання:**


Кожна команда формує чітке, просте пояснення свого рішення.

(3 хвилини)



# 3. Унікальність

Покажіть чим ваш продукт або сервіс кращий за конкурентів. Чому саме ВАШЕ рішення варте уваги.

 **Приклад (додаток для паркування):**  
*"На відміну від Google Maps або Waze, які просто показують загальну інформацію про паркінги, наш додаток працює в реальному часі. Він використовує IoT-датчики та інформацію від водіїв, щоб миттєво оновлювати наявність вільних місць. Крім того, він дозволяє резервувати паркомісце заздалегідь, що зменшує час пошуку місця на 70%."*



# 3. Унікальність

 **Практичне завдання:**

Кожна команда формує 2-3 речення, які чітко показують унікальність їхнього рішення.

(3 хвилини)

# 4. Бізнес модель

Ви маєте пояснити, як ви зароблятимете гроші, як залучатимете користувачів і які у вас є плани щодо зростання.

**Приклад (додаток для паркування):**  
"Ми працюємо за підписною моделлю: власники паркінгів сплачують нам 5% від вартості кожного заброньованого місця. Також ми пропонуємо преміум-підписку для водіїв за \$4.99/місяць, яка дає доступ до паркування зі знижками. Наш перший ринок – Київ, а через рік ми плануємо запуснутися у Львові, Харкові, Одесі та Дніпрі."



# 4. Бізнес модель

## Практичне завдання:


Кожна команда пише 2-3 речення про свою бізнес-модель:

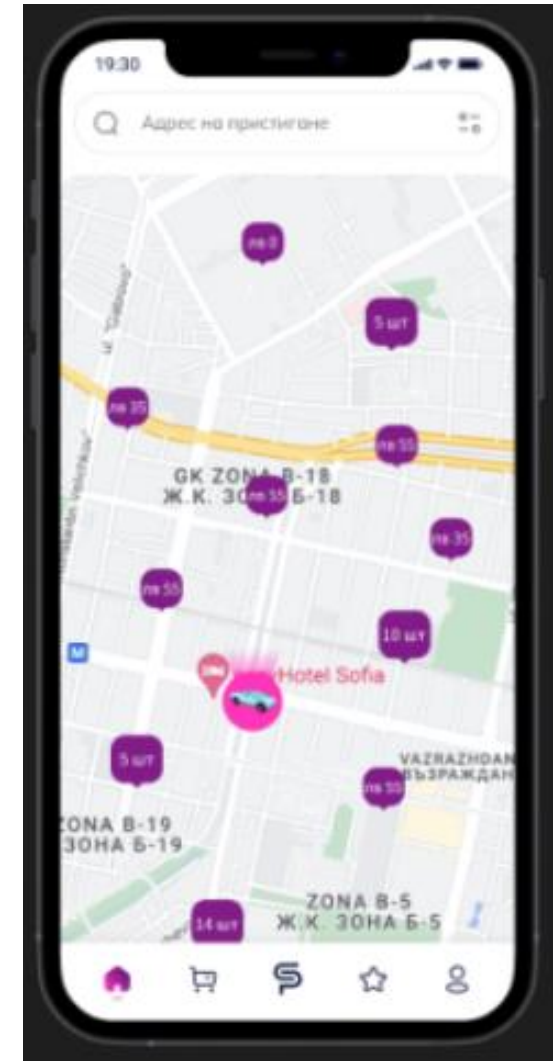
- Як ви будете заробляти?
- Хто платитиме за продукт або послугу?
- Яка стратегія залучення клієнтів?

(3 хвилини)

# 5. Демонстрація

Люди краще сприймають інформацію, коли вони бачать прототип продукту. Можна показати його дизайн або ескізи.

 **Приклад (додаток для паркування):**  
*"Ось демонстрація нашого додатку: ви відкриваєте мапу, бачите доступні місця поблизу, натискаєте "забронювати", і додаток веде вас до цього місця. Це займає менше 10 секунд."*



# 5. Демонстрація



## Практичне завдання:

Підготуйте слайди, які наочно демонструють, як працює ваш продукт чи послуга. Якщо прототипу ще немає, можна зробити макет у Figma або просто намалювати на папері і сфотографувати.

(5 хвилин)

## 6. Заклик до дії

Підписуйтеся  
на наш інстаграм



# Структура презентації:

- Проблема / актуальність
- Рішення
- Унікальність / інноваційність  
(чому ваше рішення найкраще?)
- Бізнес-модель / План реалізації
- Демонстрація продукту
- Заклик до дії







**JA**  
**Ukraine**

Member of  
JA Worldwide