

Jak vytvořit pitch pro Božííí.com

Praktická šablona pro přípravu ústní prezentace — arcibiskupství / tisková mluvčí

Část 1: Příprava před psaním pitche

1.1 Zodpověz si tyto otázky

Než začneš psát samotný pitch, promysli si odpovědi na tyto otázky. Zapiš si je heslovitě:

O problému:

- Jaký konkrétní problém řeším? (Co nefunguje, co chybí?)
- Koho se tento problém týká? (Kdo "trpí"?)
- Jak velký je tento problém? (Čísla, příklady, vlastní zkušenost)

O řešení:

- Co přesně Božííí.com dělá?
- Čím je to jiné než to, co už existuje?
- Proč to funguje / proč věřím, že to bude fungovat?

O výsledcích:

- Co už se povedlo? (Čísla, příběhy, mediální ohlas)
- Jaký je potenciál do budoucna?

O spolupráci:

- Co konkrétně od arcibiskupství potřebuji?
 - Co jim můžu nabídnout já?
 - Proč je to win-win?
-

Část 2: Elevator pitch (30 sekund)

2.1 Struktura

Elevator pitch má 4 části, každá cca 1–2 věty:

[PROBLÉM] → [ŘEŠENÍ] → [DŮKAZ] → [VÝZVA]

2.2 Šablona k vyplnění

PROBLÉM (Co je špatně?)

„Hodně lidí v Česku má zájem o křest nebo svátosti, ale neví, kam se obrátit a jak to funguje. Informace jsou roztríštěné a pro nevěřícího člověka těžko dohledatelné.“

Tvoje verze:

ŘEŠENÍ (Co děláš?)

„Božííí.com je web, který tyto lidi propojuje s farnostmi — jednoduše, srozumitelně, bez církevního žargonu.“

Tvoje verze:

DŮKAZ (Proč ti věřit?)

„Za [X měsíců] jsme propojili [Y lidí] s farnostmi, psali o nás v Katolickém týdeníku a farnosti reagují pozitivně.“

Tvoje verze:

VÝZVA (Co chceš?)

„Rád bych probral, jak by mohlo arcibiskupství projekt podpořit — at' už propagací, nebo propojením s dalšími farnostmi.“

Tvoje verze:

2.3 Tipy pro 30sekundový pitch

- **Mluv pomalu** — 30 sekund je víc, než si myslíš
 - **Začni problémem, ne sebou** — „Já jsem...“ je slabý začátek
 - **Jeden konkrétní příklad** je silnější než obecné fráze
 - **Konči otázkou nebo jasnou výzvou** — ne "tak to je asi všechno"
-

Část 3: Rozšířený pitch (3–5 minut)

3.1 Struktura

1. HOOK — Upoutej pozornost (30 sec)
2. PROBLÉM — Proč to řešíš (45 sec)
3. ŘEŠENÍ — Co jsi vytvořil (60 sec)

4. DŮKAZ — Že to funguje (45 sec)
5. VIZE — Kam to směřuje (30 sec)
6. SPOLUPRÁCE — Co navrhujete (30 sec)
7. ZÁVĚR — Shrnutí + otevření diskuse (30 sec)

3.2 Šablona k vyplnění

1. HOOK (30 sec)

Začni něčím, co zaujme — příběhem, otázkou, nebo překvapivým faktom.

Možnosti:

- Osobní příběh: „Když jsem před [X lety] přemýšlel o výře, netušil jsem, kde začít...“
- Otázka: „Víte, kolik lidí v Česku by se chtělo nechat pokřtít, ale neví jak?“
- Příběh někoho jiného: „Nedávno mi psala jedna paní, že...“

Tvůj hook:

2. PROBLÉM (45 sec)

Popiš problém tak, aby ho posluchač cítil. Bud' konkrétní.

Body k pokrytí:

- Co přesně nefunguje? (informace jsou roztríštěné, weby farností jsou zastaralé...)
- Pro koho je to problém? (hledající, konvertité, rodiče nekřtěných dětí...)
- Jak velký je tento problém? (císla, pokud máš)

Tvůj popis problému:

3. ŘEŠENÍ (60 sec)

Vysvětli, co Božííí.com dělá. Jednoduše, bez technického žargonu.

Body k pokrytí:

- Co web nabízí? (propojení s farnostmi, informace o svátostech...)
- Jak to funguje? (člověk vyplní formulář, my ho spojíme s farností...)
- Co je na tom unikátního? (jazyk pro nevěřící, moderní design, osobní přístup...)

Tvůj popis řešení:

4. DŮKAZ (45 sec)

Ukaž, že to není jen nápad, ale fungující projekt.

Možné důkazy:

- Čísla (návštěvnost, počet propojení, počet spolupracujících farností)
- Mediální ohlas (Katolický týdeník, podcast...)
- Konkrétní příběhy (anonimizované) — „Jedna paní z Prahy...“
- Reakce farností

Tvoje důkazy:

5. VIZE (30 sec)

Kam to směřuje? Co by bylo možné s větší podporou?

Body k pokrytí:

- Krátkodobý cíl (příští měsíce)
- Dlouhodobá vize (za rok, za dva)
- Co by to znamenalo pro církev v Česku?

Tvoje vize:

6. SPOLUPRÁCE (30 sec)

Co konkrétně navrhujete? Bud' specifický.

Možné formy spolupráce:

- Propagace (sdílení na sociálních sítích arcibiskupství, zmínka v médiích)
- Propojení s farnostmi (doporučení projektu farářům)

- Odborná podpora (konzultace, zpětná vazba)
- Oficiální záštita nebo partnerství

Co navrhuješ:

7. ZÁVĚR (30 sec)

Shrň hlavní myšlenku a otevři diskuzi.

Šablona:

„Takže shrnutí: [problém] → [řešení] → [výsledky]. Věřím, že spolupráce s arcibiskupstvím by mohla [přínos]. Rád bych slyšel váš pohled — co si o tom myslíte?“

Tvůj závěr:

Část 4: Tipy pro prezentaci před církevními představiteli

4.1 Co funguje

- ✓ **Autenticita** — Mluv jako člověk, ne jako startup. Tvůj osobní příběh a motivace jsou silné.
- ✓ **Pokora** — „Rád bych slyšel váš pohled“ je silnější než „tohle je budoucnost evangelizace“
- ✓ **Konkrétnost** — Místo „hodně lidí“ řekni „za poslední měsíc nás kontaktovalo 15 lidí“
- ✓ **Služba církvi** — Zdůrazni, že cílem je pomoci církvi, ne si budovat osobní značku
- ✓ **Respekt k tradici** — Ukaž, že rozumíš tomu, jak církev funguje, a nechceš to „disruptovat“

4.2 Čemu se vyhnout

- ✗ **Startup žargon** — „škálování“, „disruption“, „growth hacking“ zní v církevním kontextu falešně
- ✗ **Kritika církve** — I když máš pravdu, že weby farností jsou zastaralé, formuluj to konstruktivně
- ✗ **Přehnané sliby** — „Tohle změní evangelizaci v Česku“ zní nevěrohodně
- ✗ **Příliš technické detaily** — Jak funguje web technicky, nikoho nezajímá
- ✗ **Mluvení příliš rychle** — Nervozita = rychlé tempo. Zpomal.

4.3 Na co se připravit

Možné otázky, které mohou padnout:

1. „Jak to funguje prakticky? Co se stane, když někdo vyplní formulář?"
2. „S kolika farnostmi už spolupracujete?"
3. „Kdo za tím projektem stojí? Jste sami, nebo máte tým?"
4. „Jak je to financované?"
5. „Máte nějakou vazbu na církev? Jste praktikující?"
6. „Co od nás konkrétně potřebujete?"
7. „Proč by to mělo být lepší než weby farností?"

Připrav si na každou odpověď 2–3 věty.

Část 5: Praktické kroky

Před prezentací

- Vyplň všechny šablony výše
- Napiš si pitch celý v bodech na kartičku (ne celé věty)
- Natrénuj 30sekundovou verzi nahlas — minimálně 5×
- Natrénuj 3–5minutovou verzi — minimálně 3×
- Změř si čas — opravdu se vejdeš do limitu?
- Připrav si odpovědi na možné otázky
- Připrav si 1–2 konkrétní příběhy lidí, kterým projekt pomohl

Během prezentace

- Dýchej. Mluv pomalu.
- Udržuj oční kontakt
- Pokud nevíš odpověď na otázku, řekni „To je dobrá otázka, nad tím se zamyslím"
- Na konci poděkuji za čas a zepej se na další kroky

Po prezentaci

- Pošli krátký follow-up email s poděkováním (do 24 hodin)
 - Přilož stručné shrnutí projektu (1 strana max)
 - Navrhni konkrétní další krok
-

Příklad: Jak by mohl vypadat tvůj 30sekundový pitch

„V Česku je spousta lidí, kteří by se chtěli nechat pokrtít nebo vrátit k víře, ale neví, kam se obrátit. Weby farností jsou často zastaralé a pro nevěřícího člověka nepřístupné. Proto jsem vytvořil Božííí.com — jednoduchý web, který tyto lidi propojuje s farnostmi v jejich okolí. Srozumitelně, bez církevního žargonu.“

Za posledních pár měsíců jsme propojili desítky lidí s farnostmi a psali o nás v Katolickém týdeníku. Rád bych s vámi probral, jak by arcibiskupství mohlo projekt podpořit — třeba sdílením mezi farnostmi nebo na sociálních sítích."

Toto je jen příklad — použij vlastní slova a čísla!

Šablona vytvořena pro projekt Božííí.com — leden 2026