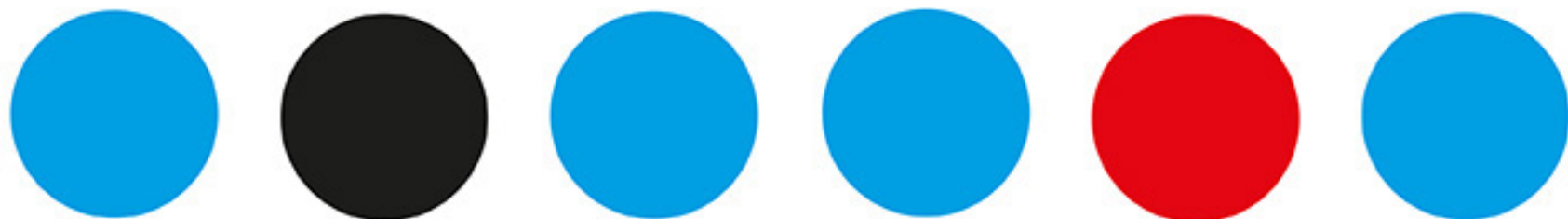
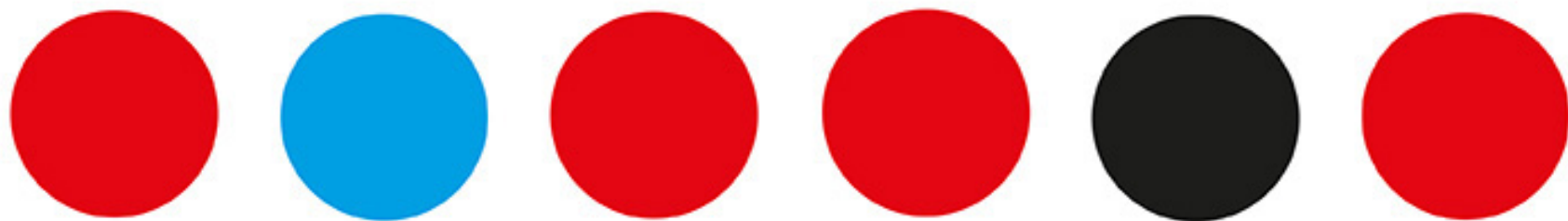




Sirkuksen
Tiedotuskeskus



Managerointityöpaja

Pitchaus

25.3.2015

© Lotta Vaulo Sirkuksen tiedotuskeskus

PITCHAUS

- Pitching (engl. syöttäminen) tarkoittaa **nopeaa ja ytimekästä** suullista esitystä
- Pitchauksen tarkoitus on herättää kiinnostus esiteltävää asiaa kohtaan ja vakuuttaa kuulijat asian vahvuuksista; **myydä ajatus kuulijoilleen**
- Pitchaus on **tiiviisti kertomisen taitolaji**, joka vaatii paljon treenausta

Hyvä pitchaus

- Hyvä pitchaus ottaa huomioon **kuulijansa ja kontekstin**, sekä kertoo samalla tekijänsä innosta, näkemyksestä ja osaamisesta
- Ole ytimekäs ja ymmärrettävä
- Suoraan asiaan: mikäli kuulija tipahtaa matkasta jo alkuvaiheessa, hän ei todellakaan vaivaudu kuuntelemaan loppuosaakaan

Hyvä pitchaus

- Pidä huolta, että ehdit kertoa kaiken oleellisen 5 minuutissa. Yksityiskohdista käydään jatkokeskusteluja erikseen.
- Vahva visuaalisuus: hyvät kuvat kertovat enemmän kuin sanat
- Harjoittele esityksesi hyvin etukäteen!

Hyvä pitchaus sisältää:

- **Esittele: itsesi ja ryhmäsi: yhteystiedot jakoon visuaalisesti ja kirjallisesti.**
- **Mitä / Kenelle / Miten / Missä / Milloin?**
Esityksen lyhyt kuvaus, kohderyhmä ja suunniteltu toteutus
- **Selkeä viesti: minkälaisia kumppanuuksia haet**

HUOM

- Erottaudu: mikä tekee esitysideastasi ainutlaatuisen?
- Älä oleta, että työsi tunnetaan. Älä myöskään vähättele työtäsi.
- Omaperäisyys on valttia. Ole oma itsesi. Rentous ja läsnäolo jäävät mieleen.

Hyvä pitchaus sisältää:

- Miten esityksen rahoitus on ajateltu toteuttaa?
- Yhteistyökumppanuudet?
Yhteistuottajatahot?
- Residenssit?
- Potentiaaliset markkinat? Kohderyhmät?

Muista itseluottamus

- Pitchaajan ei kannata lähtökohtaisesti yrittää miellyttää kaikkia kuulijoitaan ja kaunistella asiaa saadakseen tukijan: väärä kumppani on pitkällä aikavälillä erittäin huono vaihtoehto.
- Älä kerro sitä, mitä oletat kuulijoiden haluavan kuulla.
- Nöyrä saa olla, muttei pidä nöyristellä. Älä pyytele anteeksi ja kuvittele vieväsi kuulijoiden aikaa turhaan. He ovat paikalla kuunnellakseen.
- Älä myöskään vedä läskiksi tai heitä mahdollisuutta hukkaan. Mikään ei ole nolompaa kuin katsella turhaa sähläystä tai pelleilyllä peitettyä epävarmuutta.

Muista itseluottamus

- Mitä varmempi olet puhumaan, sitä vakuuttavampi ja uskottavampi on esityksesi. HARJOITTELE ETUKÄTEEN. Ja rauhoitu esitystilanteeseen.
- Omaan ideaan tulee uskoa: kun oma idea on hyvä, saa siitä olla ylpeä ja sen tulee myös näkyä esityksessä
- Taiteilijat ja tuottajat tekevät tätä jatkuvasti, erilaisissa kohtaamisissa. Ero on valmistautumisen tasossa. Hyvä pitchaus on harjoiteltu ja ytimekäs.
- Hengitä! Ja muista: sinä olet oman asiasi asiantuntija.

[https://www.youtube.com/watch?
v=cFdCzN7RYbw](https://www.youtube.com/watch?v=cFdCzN7RYbw)

This animated video describes the six universal Principles of Persuasion that have been scientifically proven to make you most effective based on the research in Dr. Cialdini's book, Influence.

- Persuasion: suostuttelu, vakuuttaminen
- Reciprocity: vastavuoroisuus, molemminpuolisuus
- Scarcity: puute, pula, vähyys
- Authority: auktoriteetti
- Consistency: johdonmukaisuus, yhtäpitävyys
- Liking: myötätunto, halu, mieltymys
- Consensus: yksimielisyys

Huomioita

- Vilpittömyys ja rehellisyys, nöyryys
- Kun on väärässä kontekstissa... (sirkus islands)
- Miten käännät eduksesi huonon lähtökohdan?
- Kuuntelijoiden kunnioitus TAI sen puute
- Valmistautumattomuus ja miten sen osoittaa; korjaako vai eikö välitä: kunnioituksen puute
- Rehellisyys, teoskuvaus

Huomioita

- Ärsyttävää kun listataan omat meriitit (palkinnot ja voitot)
- Sähläys ja pelleily turn-off, hyperaktiivisuus..
- Anelu ja ruikutus, please please gimme money
- Haluttavaksi muuten kuin ruikuttamalla
- Jos uskot työhösi, ei tarvitse anella
- Hyvää: rauhallisuus, selkeys, siisti olemus

Huomioita

- Huomioi ympäristö ja kuulijat
- Kontekstin ymmärrys; etukäteistyö myös tässä
- Ennakkotyö ja valmistautuminen näkyvät
- Mitä tavoittelee pitchauksella
- Audiovisuaalisen matskun käyttö suhteessa puheeseen: rytmitys
- Yllätyksellisyys; herätys!

Huomioita

- Tilanne/konteksti: tapahtuma ja kuulijayhteisö, mikä vastaanotto ja ilmapiiri, sen vaikutus viestin vastaanottoon
- Miten kahdenvälisen kohtaamisen aitous ja suoruus olisi mahdollista toteuttaa yleisön edessä tehtävässä tilanteessa?
- Jos interaktio puuttuu, tulee yleisön viihdyttämisen velvoitus
- Miten sitouttaa yleisö kuulemaan?