

5. Pielikums "Video materiāla filmēšana"

Vispārīgā informācija: video materiāls paredzēts, lai novērtētu Jūsu uzstāšanās prasmes un māku skaidri, saprotami un lakoniski pasniegt/atklāt skatītājam/žūrijai savu biznesa ideju. Video mērķis ir vienkāršs biznesa idejas kopsavilkums, kas parāda tavas biznesa idejas dzīvotspēju un pozitīvās puses. Iesniegtajā materiālā nevērtēs video tehnisko kvalitāti, ko ietekmē konkursantam pieejamais tehniskais nodrošinājums. Tiks vērtēts loģisks, skaidri saprotams stāstījums par sevi un savu biznesa ideju, prasme interesanti parādīt savu biznesa idejas prototipu un tā gatavošanas vietu (saimniecību, darbnīcu, laukus utt.).

Video filmēšanas prasības: video var tikt filmēts ar kameru vai telefonu (telefons jātur horizontāli), montēts jebkurā brīvi pieejamā montēšanas platformā (tiem, kam nav iepriekšēja pieredze, viegli un ērti saprotama ir bezmaksas programma "OpenShot video editor", ko var lejupielādēt datorā, meklējot Google.com), var izmantot arī telefonos esošās montēšanas programmas.

Video ilgums: 2-4 minūtes (4 minūtes ir maksimālais garums, ja pandēmijas dēļ video aizstās prezentāciju, tad garāki video var saņemt par to mazāk punktu).

Video saturs: veidojot video, savā stāstījumā mēģini īsi atbildēt/ iekļaut atbildes uz šiem jautājumiem:

1. Kas tu esi?
2. Ko tu dari?
3. Kam tu to dari (tava mērķauditorija)?
4. Kas ir tavi konkurenti?
5. Kāpēc tu esi labāks par tiem, kas to jau dara?
6. Kas un cik daudz maksās par tavu preci/ pakalpojumu?
7. Kāpēc viņi maksās? (ar ko tu esi īpašs)?
8. Kā tu pelnīsi naudu? (šī būs tava pamatnodarbošanās, daļa no esošā biznesa utt.)
9. Cik liels ir tavs noieta tirgus?
10. Kāpēc tieši tu esi pelnījis, ka tava ideja tiek atbalstīta?
11. Obligāti parādi savu biznesa idejas prototipu un vietu, kur tā rodas (vai tā attēlus, ja šobrīd tam nav augšanas sezona, lauksaimniecības kategorijas dalībniekiem).

Video vari uztvert arī kā savas idejas prezentāciju, iedomājies, ko tu stāstītu žūrijai un klausītājiem.

Ieteikumi: 1) Esi vienkāršs, nepārspīlē ar sarežģītiem terminiem vai detaļām par pārstrādes tehnoloģijām, iekārtām utml. 2) Veido stāstījumu ar ievadu un noslēgumu 3) Esi pārliecinošs un izcelies 4) Izbaudi stāstīšanas un rādīšanas procesu.

Veidojot stāstu: pastāsti man lietas, kas man ir jāzina, lai es labāk izprastu tava produkta/ pakalpojuma vajadzību. Dari to interesanti, iepinot kādu faktu: "Vai tu zināji, ka 10% iedzīvotāju...". Padalies ar problēmu, ko tavs produkts/ pakalpojums risina, piemēram, "katrs desmitais Latvijas iedzīvotājs labprāt pirktu gurķus no zemnieka, bet viņam nav personīgās mašīnas, lai aizbrauktu tiem pakaļ... tāpēc es piedāvāju piegādes ar pakomātu...". Necenties to pamatot ar sarežģītiem terminiem, bet īsi atklāj rezultātus, kādus tavs produkts spētu sniegt (piemēram, "es spētu no 1000 cilvēkiem, kam nav auto 800 nodrošināt ar savu produktu"). Noteikti neaizmirsti pieminēt sava noieta tirgus lielumu, konkurentus un mērķauditoriju. Noteikti piemini, kā tu pelnīsi (pakalpojums, produkts, lietošanas licence utml.). Neaizmirsti pieminēt savu komandu, kas tev palīdz un palīdzēs. Noslēdzot stāstu, esi atmiņā paliekošs (kāds asprātīgs vizuāls materiāls, aicinājums uz kādu rīcību, noslēpums, kas liks klausītājam gribēt iepazīt vairāk utml.).