[ P2 · PLATFORMA DO PITCHINGU ]

# Jak zhakować Hollywood?

## Narzędzie do pitchingu audiowizualnego

Koncepcja aplikacji dla twórców

**Maciek Dębała** · filmy · gry · VR



[ 01 · PROBLEM ]

# Co pozwala uruchomić produkcję?




Z PITCH DECKU

## Dobry pomysł potrzebuje przekonującego pitchu.

> „Projekt odpowiada na problem przekonującego przedstawienia pomysłu instytucjom finansującym i inwestorom.”

ZE ZGŁOSZENIA

[ 02 · IDEA ]

# Asystent pitchingu audiowizualnego

Pomysł na film, grę lub VR w formie gotowej do rozmowy o finansowaniu.

> „Pomaga połączyć wizję artystyczną z czytelną prezentacją odbiorców, dystrybucji i budżetu."

**CEL:** uzyskanie środków finansowych na film, grę lub VR

APLIKACJA MA:

01 BRIEF
**prowadzić użytkownika przez opis projektu**

02 PRODUKCJA
**zoptymalizować produkcję**

03 BUDŻET
**analizować kosztorys z Excela**

04 MATERIAŁY
**przygotowywać materiały dopasowane do rozmówcy**

ZE ZGŁOSZENIA + Z PITCH DECKU

[ 03 · NA SCENIE I NA WIDOWNI ]

# Dla kogo powstaje aplikacja?



## Film

**Producenci i reżyserzy**

Historia, bohaterowie, koncepcja wizualna



## Gra

**Studia i twórcy gier**

Rozgrywka, mechaniki, wyróżnik produktu



## VR

**Zespoły immersyjne**

Doświadczenie, interakcja, środowisko odbioru

# Do kogo kierujemy pitch?

## Instytucja

**PISF, fundusz filmowy**

- Wartość artystyczna i kulturowa
- Dopasowanie do programu
- Wykonalność i zespół

## Inwestor lub bank

**Inwestor prywatny, fundusz, bank**

- Odbiorcy i model przychodów
- Ryzyka oraz struktura finansowania
- Warunki udziału lub spłaty

CEL SPOTKANIA → konkretna kwota, partnerstwo lub kolejny etap rozmów.

[ 04 · JAK TO DZIAŁA · KROK 1 ]

# Brief, który porządkuje projekt

Aplikacja prowadzi użytkownika przez opis projektu — w czterech pytaniach.

01

## Co tworzymy?

Logline, format, gatunek i etap rozwoju

02

## Dla kogo?

Widz, gracz lub uczestnik doświadczenia

03

## Dlaczego ten projekt?

Wyróżnik, potrzeba odbiorcy i punkty odniesienia

04

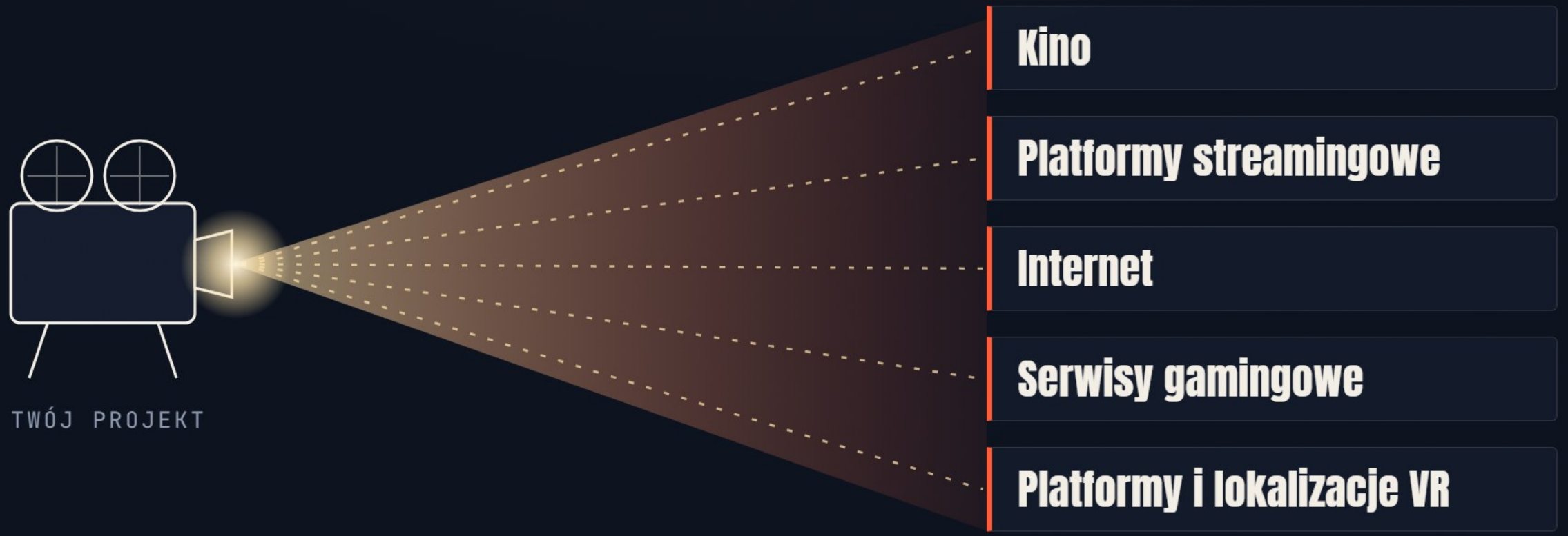
## Kto i kiedy go zrealizuje?

Zespół, materiały, harmonogram i partnerzy

JEDEN PROCES → Treść prezentacji, materiały wizualne i trening wystąpienia w jednym procesie przygotowania projektu.

[ 05 · DYSTRYBUCJA I EKSPLOATACJA ]

# Gdzie projekt znajdzie swoich odbiorców?




DLA KAŻDEGO KANAŁU: model przychodów · terytorium · termin · planowany zakres udostępnienia praw

[ 06 · BUDŻET ]

# Excel zamienia się w czytelny slajd

DANE WEJŚCIOWE

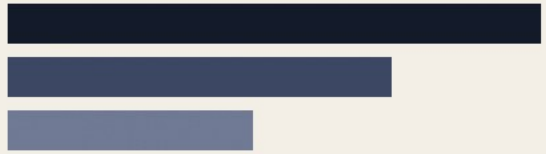
**Plik XLSX z kosztorysem i planem finansowania**

| | A | B | C |
|---|---|---|---|
| 1 | Kategoria kosztów | | |
| 2 | Kategoria kosztów | | |
| 3 | Kategoria kosztów | | |
| 4 | Waluta | | |
| 5 | Źródło środków | | potwierdzone |
| 6 | Źródło środków | | planowane |
| 7 | Źródło środków | | planowane |

WYNIK W PREZENTACJI

ilustracja · bez danych

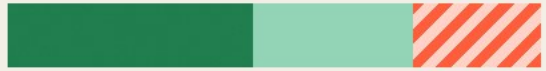
**Budżet całkowity i główne koszty**



**Udziały źródeł finansowania**



**Środki potwierdzone i planowane**



potwierdzone · planowane · luka

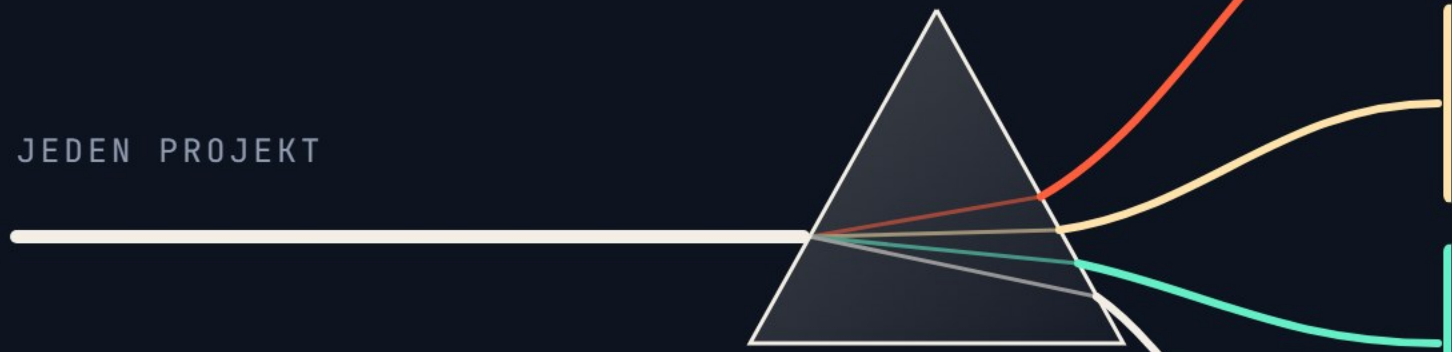
LUKA **Luka oraz wnioskowana kwota**

Przed eksportem użytkownik zatwierdza dane i sprawdza zgodność sum.

[ 07 · MATERIAŁY ]

# Jeden projekt, kilka form prezentacji

JEDEN PROJEKT



## Pitch ustny

Tekst na 60 sekund lub 3–5 minut

## Pitch deck

Prezentacja PPTX i PDF

## One-pager

Jednostronicowy opis projektu

## Pitch audiowizualny

Narracja, obrazy, materiały wideo i dźwięk

> materiały dopasowane do rozmówcy: „prezentację, jednostronicowe podsumowanie oraz scenariusz wystąpienia”

Z PITCH DECKU + ZE ZGŁOSZENIA

[ 08 · SYMULACJA AI ]

# Próba przed wirtualną komisją

SYMULACJA AI

## Jedna osoba lub cały panel

## Pytania, reakcje i pytania uzupełniające

> Komisja „zadaje pytania, reaguje na odpowiedzi i pomaga przygotować strategię spotkania”.




Z PITCH DECKU + ZE ZGŁOSZENIA

[ 09 · PO PRÓBIE ]

# Trening odpowiedzi i strategii spotkania

## Informacja po próbie

- [x] Czy przekaz jest zrozumiały?
- [x] Czy odpowiedź jest konkretna?
- [x] Czy liczby są spójne z budżetem?
- [x] Czy wystąpienie mieści się w czasie?

## Plan kolejnego spotkania

01 Najważniejszy cel rozmowy

02 Argumenty dla danego rozmówcy

03 Odpowiedzi na trudne pytania

04 Proponowany kolejny krok

● REC  Nagranie i transkrypcja pozwalają porównać kolejne próby.

[ 10 · STAN PRAC I ROZWÓJ ]

# Od koncepcji do prototypu – i dalej

• TERAZ

## Koncepcja funkcjonalna

- „Na obecnym etapie mam koncepcję funkcjonalną.”

KOLEJNY KROK

## Działający prototyp

- brief
- import budżetu
- generowanie prezentacji

PIERWSZA WERSJA

## Zakres startowy

- Brief projektu filmowego
- Import kosztorysu z Excela
- Prezentacja i one-pager
- Trening pytań i odpowiedzi

DALSZY ROZWÓJ

## Kolejne etapy

- Rozmowy głosowe z komisją AI
- Panel rozmówców z awatarami
- Eksport pitchu wideo, wersje językowe
- Ścieżki dla gier i VR
- Współpraca zespołu

PILOTAŻ → czas przygotowania, poprawność danych i zrozumiałość pitchu

[ PUENTA ]

# Jak zhakować Hollywood?

## Dać twórcom narzędzie do przekonującej rozmowy o ich projektach.

Następny krok: prototyp i pilotaż z twórcami._

WARTOŚĆ DLA TWÓRCY

### Spójna historia projektu w każdej rozmowie.

- Mniej ręcznego przepisywania danych
- Łatwiejsze dopasowanie do odbiorcy
- Możliwość przećwiczenia trudnych pytań

**Maciek Dębała**
P2 – Platforma do pitchingu

PITCH DECK
drive.google.com/file/d/1n58QsTOTUNs_GqGPTD7AejjQ_Sg5-5ap

virtual film studio FILM SPRING OPEN HACKAITHON · FILM SPRING OPEN 2026