









[LOGO]

[Nome do Projeto]

"one-liner"

**"Nós ajudamos [público-alvo] a
[resolver um problema]
através de [sua solução]."**



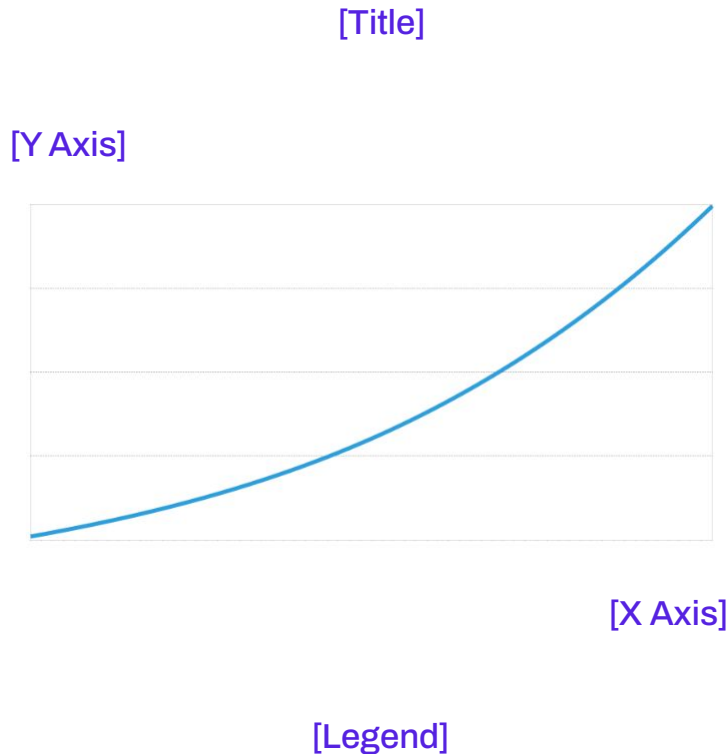
[Explique seu problema de forma clara em uma linha]

75% dos usuários enfrentam X, desperdiçando Y horas semanais

Q% dos profissionais Z acham que faltam soluções atuais

Nosso CEO passou Y dias lidando com X - fazendo nascer a [Nome da Startup].

Incorpore quaisquer dados/histórias pessoais que apoiem sua afirmação.



Nossos Insights

- "Descobrimos que, ao contrário do que se pensa, nosso cliente não quer [crença comum], ele na verdade precisa de [seu insight não óbvio]."
- "Isso é validado por [dado ou número específico que você coletou]. Por exemplo, [exemplo concreto que prova seu insight]."













Mercado

O tamanho da nossa oportunidade

- Existem [Número de potenciais clientes] no Brasil/LatAm/Mundo
- Acreditamos que podemos capturar [X%] desse mercado nos próximos 5 anos.
- Com um ticket médio/ARPU de [Valor], nosso mercado endereçável é de [Resultado do cálculo].

Obs. Mostre a matemática de como chegou aos números.

Players existentes resolvendo isso... mas mal!

 Nome do concorrente 1	 Nome do concorrente 2	 Nome do concorrente 3	 Nome do concorrente 4
 Falta de interface amigável.	 Tempo alto de "downtime"	 Não atende empresas de grande porte.	 Ausência de APIs robusta para desenvolvedores.
 Modelo de assinatura caro.	 Medidas de segurança desatualizadas.	 Problemas de sincronização de dados.	 Processo de onboarding não intuitivo.
 Apoio inconsistente da comunidade.	 Sem integração com outras ferramentas.	 Estrutura de preços inflexível.	 Desempenho lento durante horários de pico.

Porque nosso projeto se destaca...

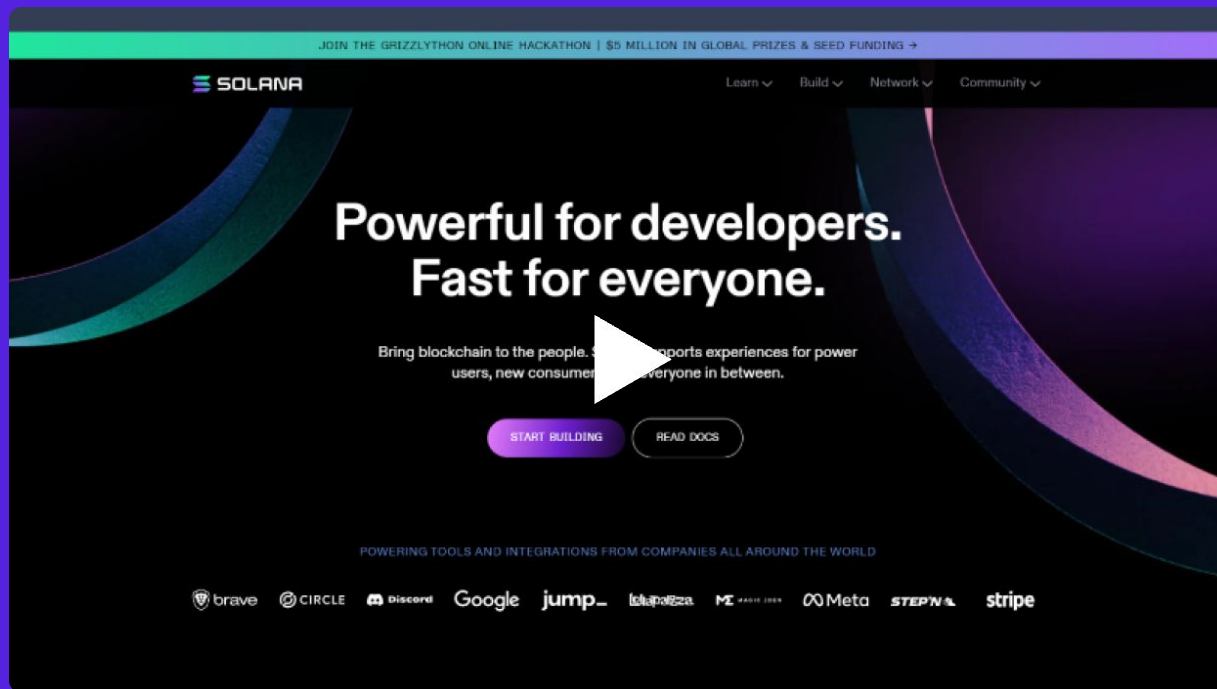
- **Confiável e seguro:** 99,9% de uptime com proteção de dados de alto nível.
- **Recursos de ponta:** muito a frente dos concorrentes, com ferramentas e integrações exclusivas.
- **Design intuitivo:** adaptado para excelente experiência do usuário, navegação... etc.

Riscos

Exemplo:

- Desafio: A adoção da nossa solução pode ser mais lenta que o esperado, pois exige uma mudança de comportamento do usuário.
- Nossa Estratégia: Nosso plano de entrada no mercado inclui um programa de embaixadores e parcerias com influenciadores do setor para educar o público e acelerar a confiança e a adoção inicial.

Apresentando [Nome do seu produto]



Fazendo acontecer (Use-cases)

Atual

Futuro Próximo

Futuro Distante

[Insira seu texto aqui...]

[Insira seu texto aqui...]

[Insira seu texto aqui...]

[Insira seu texto aqui...]

[Insira seu texto aqui...]

[Insira seu texto aqui...]

Nossa tração até o momento

X%

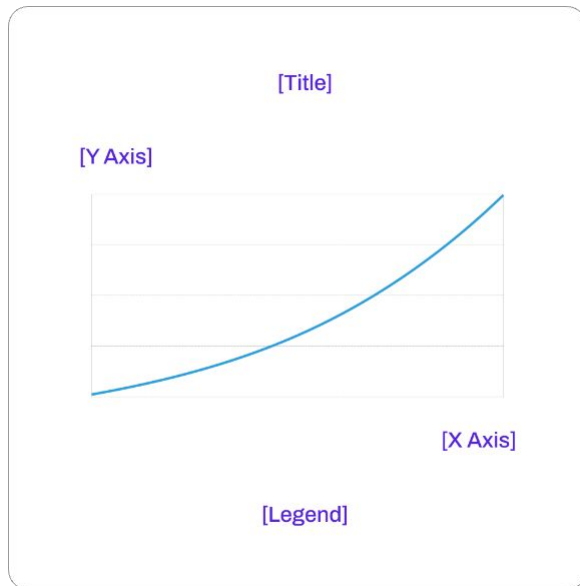
aumento de
receita/trimestre

X

usuários mensais

X%

Aumento de MRR



Tyler

@E

Replying to @MrP

I also really like using [@Animoto](#) for commercials. Super easy for students to create. [#waledchat](#)

9:21 PM · Jan 16, 2020 · [Twitter for Android](#)



Tyler

@E

Replying to @MrP

I also really like using [@Animoto](#) for commercials. Super easy for students to create. [#waledchat](#)

9:21 PM · Jan 16, 2020 · [Twitter for Android](#)

Obs. Tração pode ser dados de avanço de desenvolvimento interno da empresa.

Porque agora?

[Insira seu texto – quanto mais específico melhor]

Explique por que este é o melhor momento para essa ideia...



Maturidade da infraestrutura...



Luz verde regulatória..



Mercado atingiu massa crítica...



[Insira seu texto aqui]

Por que somos os melhores para fazer?

■ Lançou com sucesso dois projetos de XPTO nos últimos 3 anos

■ Equipe de ex-desenvolvedores tal e tal.

■ [Insira seu texto aqui]



Fulano

CEO, [Nome da Startup]
Ex-CPO da Blablabla



Beltrano

CTO, [Nome da Startup]
Ex-Head da Blablabla



Sicrano

COO, [Nome da Startup]
Ex-Head of Ops da Blablabla



Fulaninho

CMO, [Nome da Startup]
Forbes 30 Under 30

Como fazemos/faremos dinheiro...

X%

Receita de
assinaturas

X%

Venda de xxx
customizados

X%

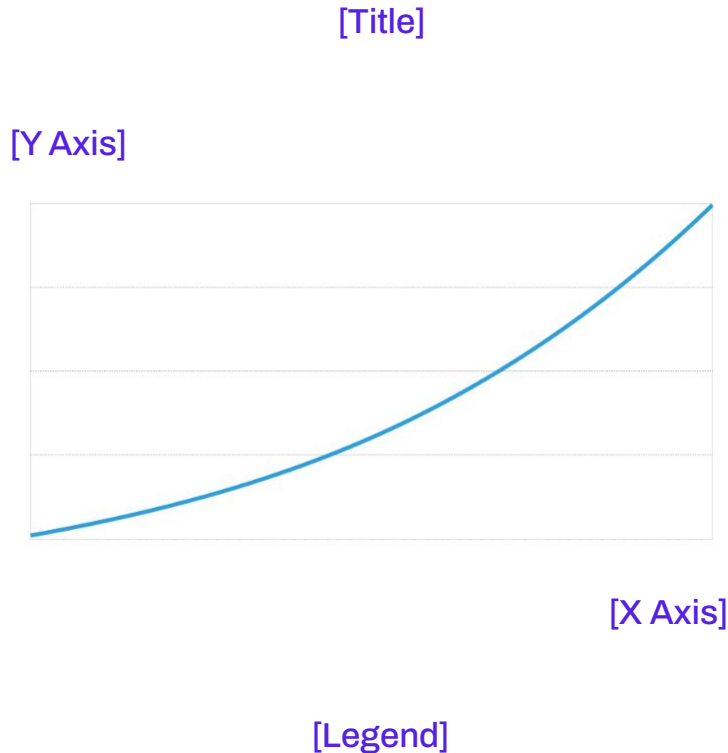
Taxas de uso
do sistema



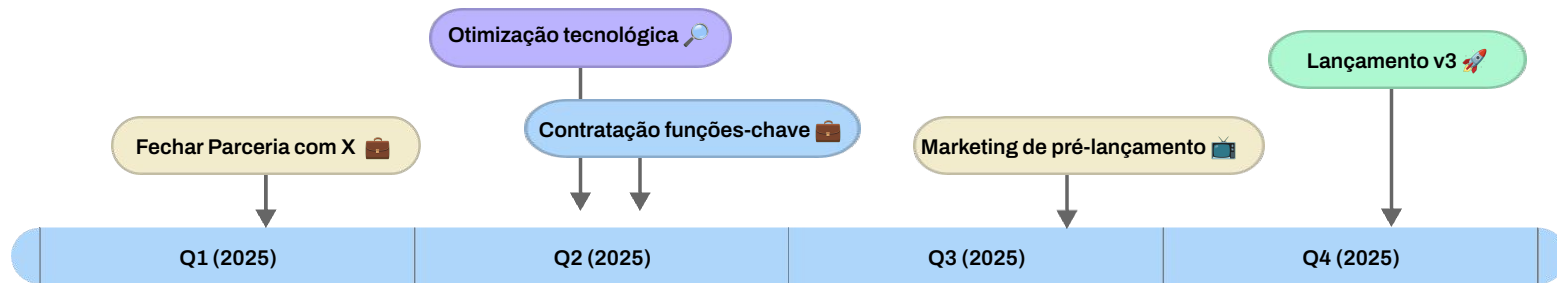
Taxas de xxx: Cobramos uma taxa mínima
para xxx.



Recompensas de xxx: Porcentagem de uso
de xxx.



Onde estaremos no próximo ano se captarmos investimento? (famoso roadmap)



O que buscamos

[Investimento/Smart Money/Mentoria/Contatos]

Deixe muito claro prq precisa e o que pretende fazer com o recurso

- Investimento de R\$ [Valor]
- Já temos R\$ [Valor] comprometidos por [Nome do Investidor/Fundo]
- Este capital nos permitirá alcançar os seguintes marcos nos próximos X meses
- Atingir [Métrica de Receita ou Usuários]
- Lançar o [Próximo produto/feature chave]

Obs. Foque no vai trazer resultados e não somente em contratações

**[FRASE DE IMPACTO
OU CITAÇÃO]**



[LOGO]

[Nome da sua Startup]

One-liner do projeto

CALL TO ACTION!!!

site.com

Nome e Sobrenome

CARGO

nome@dominio.com

+99 9999999999



Parcerias Chave



Quem são nossos parceiros chave?
Quem são nossos provedores chave?
Que recursos chave adquirimos de nossos parceiros?
Que atividades chave realizam nossos parceiros?

MINIPLANEJAMENTO PARA A PARCERIA
Identificação e recursos
Resolução de crises e conflitos
Alocação de recursos e atividades particulares

Atividades Chave



Que atividades chave requerem nossas propostas de valor?
Nossos canais de distribuição?
Relações com clientes?
Fontes de renda?

CANALIZAÇÃO
Produtividade
Qualidade do produto
Produtividade/turnover

Proposta de valor



Que valor proporcionamos aos nossos clientes?
Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado?
Que necessidades dos clientes satisfazemos?

CANALIZAÇÃO
Inventário
Eficiência
Qualidade
"Onde e quando/onde/when"
Preço
Massa crítica
Tempo
Redução de custos
Redução de risco
Inovação
Conveniência/qualidade

Relações com clientes



Que tipo de relação esperamos os diferentes segmentos de mercado?
Que tipo de relações temos estabelecido?
Qual é o custo dessas relações?

COMO ESTÃO INTEGRADAS EM NOSSO MODELO DE NEGÓCIO?

EXEMPLOS
Assistência pessoal
Assistência pessoal distribuída
Assistência
Terceiros especializados
Comunicação
Logística

Segmentos de mercado



Para quem criamos valor?
Quais são os nossos clientes mais importantes?

EXEMPLOS
Atividade de massa
Atividade de nicho
Segmentado
Diversificado
Relacionado com o cliente

Recursos Chave

Que recursos chave requerem nossas propostas de valor?
Nossos canais de distribuição?
Fontes de renda?

TIPOS DE RECURSOS
Atividade
Atividade
Atividade
Atividade

BÔNUS

Estrutura de custos

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?
Quais são os recursos chave mais caros?
Quais são as atividades chave mais caras?

É O SEU MODELO DE NEGÓCIO
Quais são os custos inerentes de custos mais baratos, aumento de valor de preço baixo, inovação radical, tecnologia exclusiva
Quais são os custos inerentes de custos mais caros, aumento de valor de preço alto, inovação radical, tecnologia exclusiva

EXEMPLOS DE CUSTOS
Custos fixos, custos variáveis, custos fixos
Custos fixos
Custos fixos
Custos fixos

Fontes de renda

Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes?
Por que pagam atualmente?
Como pagam atualmente?
Como eles gostariam de pagar?
Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da renda?

TIPOS
Atividade de valor
Atividade de valor
Atividade de valor
Atividade de valor

EXEMPLOS
Preço por unidade
Dependente do comportamento do cliente
Dependente do comportamento do cliente
Dependente do cliente

EXEMPLOS
Atividade de valor
Atividade de valor
Atividade de valor
Atividade de valor

