

A man in a hoodie and headphones stands next to a flipchart, presenting to a group of people seated in the foreground. The scene is set in a modern office with large windows and indoor plants. The image is in grayscale with a dark overlay.

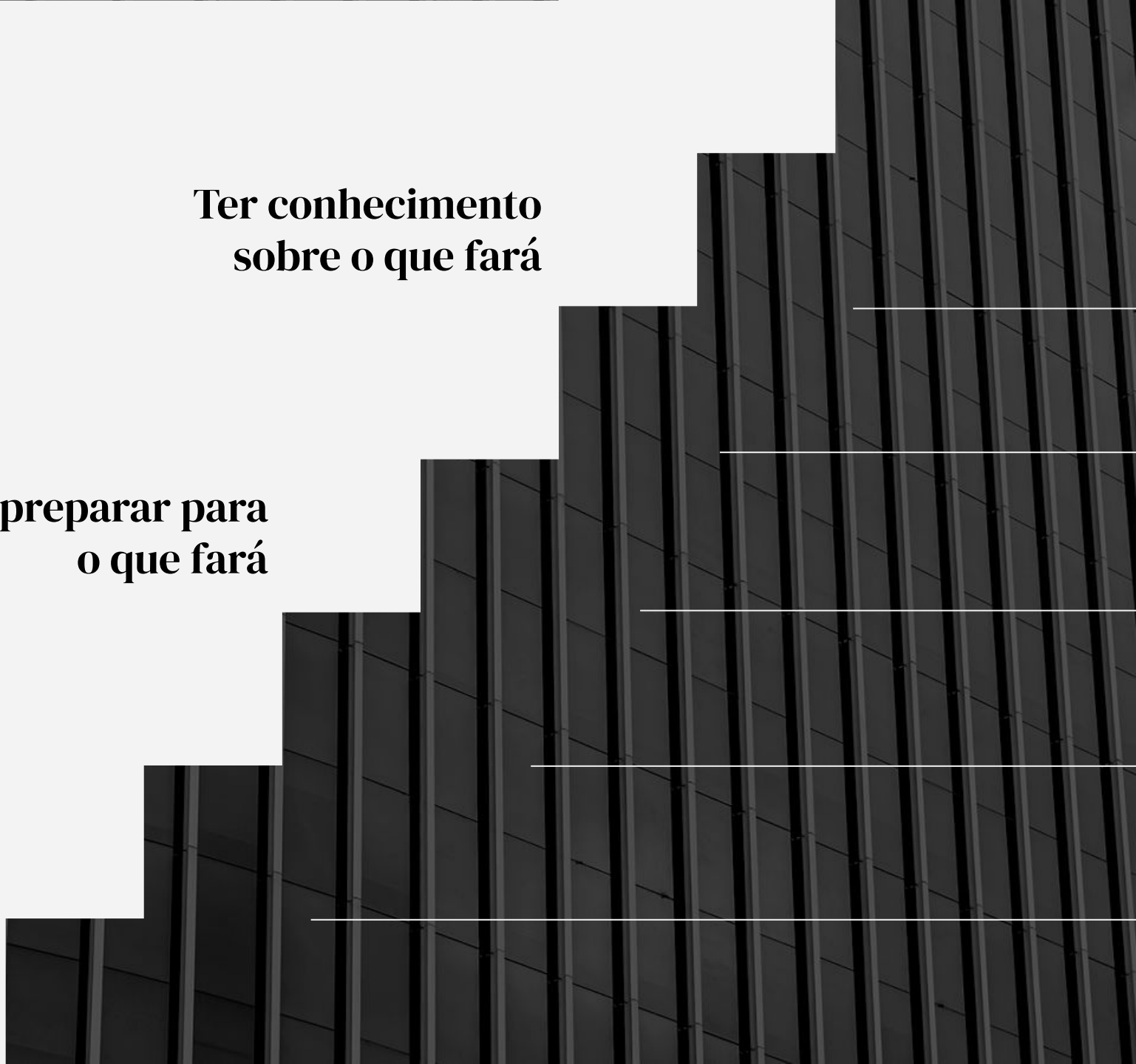
Como fazer um bom Pitch!

**Para se fazer algo
bem feito 3 coisas
são necessárias:**

**Ter conhecimento
sobre o que fará**

**Se preparar para
o que fará**

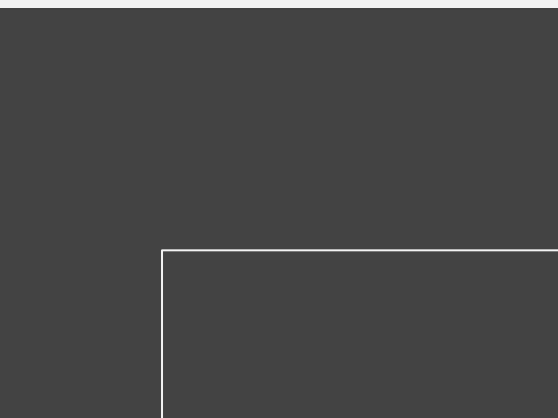
Fazer muitas vezes





**Então vamos
começar pelo
conhecimento.**

**O conhecimento técnico que será
apresentado eu não tenho dúvida
que vocês sabem, mas e a definição
de um pitch, sabem qual é?**




Pitch é um termo do universo das startups, do capital de risco e das áreas comerciais de empresas. Pode ser traduzido e resumido como sendo uma apresentação objetiva que pretende vender uma ideia, projeto ou negócio para uma pessoa ou grupo de pessoas.



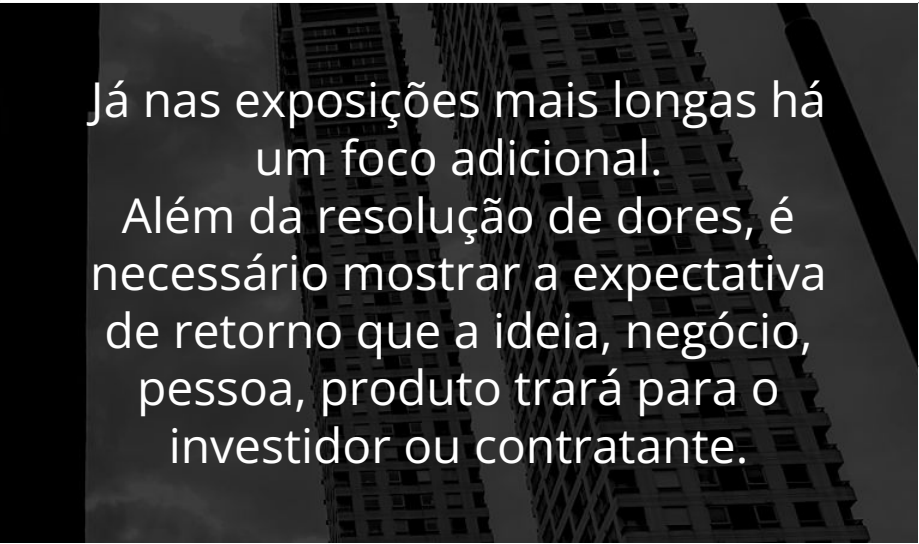
O que é pitch?

Segundo a StartSe , uma empresa de conteúdos e treinamentos para empreendedores, existem alguns tipos de Pitches e estruturas recomendadas para cada um:

	1 min	3 a 5 min	7 a 10 min	Até 20 min
Foca em	Objetividade	Aprofundar os dados e demonstrar	Preparar um material de apoio de qualidade	Manter a atenção da audiência
Principais tópicos	Pontos básicos (problema, solução, público e diferencial)	+Equipe, crescimento e mercado	+ projeções financeiras	+ narrativa, objetiva e intrigante
Material de apoio	não	Depende! Se for uma apresentação curta e objetiva, sim!	Sim	Sim

A dark, low-angle photograph of a tall building under construction, with a crane visible against a cloudy sky.

Nas exposições mais curtas
- Pitch Elevator e Short Pitch -
o foco tem que estar na descrição
das dores do alvo e na resolução
que se dará para essa dor

A dark, low-angle photograph of a tall building under construction, with a crane visible against a cloudy sky.

Já nas exposições mais longas há
um foco adicional.

Além da resolução de dores, é
necessário mostrar a expectativa
de retorno que a ideia, negócio,
pessoa, produto trará para o
investidor ou contratante.



Mas como se
preparar para
um Pitch?

Escolhendo o modelo
mais adequado para
você, seu público alvo
e tempo de exposição
que lhe for dado.

01

Segundo a Anjos do
Brasil, se preparando
para responder com
eficiência no mínimo
5 pontos

02

Our Process

1
Qual é a
oportunidade



2
Qual o mercado
que irá atuar



3
Qual é a sua
solução




4
Quais são os seus
diferenciais



5
O que está buscando
com essa apresentação





Sabendo que qualquer
coisa pode acontecer,
inclusive despertar
interesse;

03

Compreendendo que
essa exposição é o
início de uma
negociação e, toda
negociação, segundo o
Sistema de Harvard e
os autores William Ury
e Roger Fisher, precisa

04



Separar as pessoas dos problemas

O ego e as questões pessoais precisam se afastar. Boa parte das negociações falham por conta de três tipos de problemas: percepções diferentes entre as partes, emoções como medo e raiva e problemas de comunicação.



Focar nos interesses e não nas opiniões

Quando um problema é definido em termos dos interesses subliminares dos envolvidos, muitas vezes é possível encontrar uma solução que satisfaça ambas as partes.





Crie opções de ganho mútuo

O ganha-ganha é uma realidade neste tipo de negócios



Invista em critérios objetivos
Seja claro, transparente e invista na objetividade.



A black and white photograph of the New York Stock Exchange building facade, featuring large classical columns and the words 'NEW YORK STOCK EXCHANGE' carved into the top. The image is dark, with the text overlaid in white.

Faça muitas vezes!

Em uma hora é possível treinar um Pitch de um minuto 60 vezes e um pitch de 5, 12 vezes. Esse treino é fundamental, mas o faça com antecedência e antes da apresentação:

Respire, Relaxe, Sorria e ARREBENTE.

NEW YORK STOCK EXCHANGE

Se você fez, você sabe!



Obrigado!

Alguma dúvida?