**Roteiro Pitch**

**1 – Se apresente de forma objetiva:**

Conte quem você é e o que sua startup faz. Não é necessário contar a história da sua vida. Esse é um erro comum gastar grande parte do seu tempo falando sobre você mesmo. Se o investidor tiver interesse sobre o seu *background*, ele vai te perguntar.

**2 – Explique qual problema você quer resolver:**

O investidor quer saber se, de fato, o que você faz [soluciona algum problema](https://www.inovativabrasil.com.br/startup-boa-resolve-problema-real/) e se isso pode ser comercializado. É preciso consolidar as informações, mostrar a dor que existe no setor. Para isso, há várias abordagens: apontar dados ou estudos, por exemplo.

**3 – Mostrar o tamanho do mercado:**

O investidor pensa muito na sua capacidade de expansão do negócio. Para dar essa real noção, é preciso apresentar um panorama embasado em dados e não somente apresentar a sua sensação ou opiniões.

**4 – Ilustrar a solução proposta:**

Fazer o investidor visualizar o que foi pensado para resolver o problema. Nesta etapa, criatividade é um diferencial. É recomendável utilizar conteúdos visuais: o layout do seu aplicativo, um fluxograma do seu serviço ou um protótipo do seu produto, por exemplo. Essa é a melhor oportunidade para encantar o investidor.

**5 – Definir o modelo de negócios:**

Não é preciso ainda dizer quanto vai custar o seu produto e o quanto você quer lucrar com ele. Mas você precisa ter uma ideia de como vai cobrar pelo produto ou serviço. Se vai ser por meio de taxas, mensalidades, se você vai ter uma versão gratuita e uma paga, por exemplo. Essa decisão vem de estudo e planejamento prévio.

**6 – Mostrar quem são os competidores:**

Muitas vezes, uma startup, por ser um negócio inovador, acredita que não tem competidores. Mas é um erro pensar dessa maneira. Muito provavelmente, haverá empresas que apresentam serviços semelhantes em diferentes etapas ou processos pelo qual sua startup passa. Você precisa mostrar quem são esses concorrentes e destacar quais são os seus diferenciais em relação a ele ressaltando sua competitividade. Isso pode ser feito por meio de recursos visuais também, seja por meio de uma tabela ou infográfico.

**7 – O que já foi feito?**

Ressaltar a sua capacidade de execução, salientar as suas principais realizações até aqui. Mostrar o quanto você já conseguiu caminhar com as próprias pernas. Isso pode ser feito de maneira prática: mostrando quantos clientes já foram conquistados ou mostrar a capacidade de elaborar uma plataforma mais complexa.

**8 – Apresentar o time:**

Quem são os profissionais da sua equipe e as pessoas que ajudaram a startup a chegar até este ponto. Muitas vezes há uma rede de contatos por trás: mentores e até pessoas que já te ajudaram voluntariamente que podem ser mencionadas.

**9 – Mensurar o investimento necessário:**

Não precisa entrar em detalhes ou mostrar uma planilha de gastos, isso exige complexidade e pode ser discutido em uma reunião posterior. Mas você precisa já deixar claro para o seu investidor de quanto você precisa e quais são as suas prioridades para a aplicação deste recurso: se é para contratação de pessoal qualificado ou em tecnologia, por exemplo.

**10 – A visão da startup:**

Mostrar para o seu investidor para onde você está olhando, o que você almeja no futuro. Para isso, é preciso que você reflita sobre o quão inovador é o seu negócio – e onde você quer chegar com ele – ou seja, que tipo de transformação você quer trazer com a sua startup.