

Pitch Matador

Guia de apresentação do Pitch Ideal

Camila Farani.

**Nome do
seu negócio.**

O PROBLEMA .

- Qual é o mercado?
- Quem é afetado?
- Quão profundo é o problema?

A SOLUÇÃO .

- O que é seu produto/serviço?
 - Como funciona?
 - Foco da empresa?
-
- Evite copiar e colar missão e visão
 - Descreva de forma sucinta o que fazem

MODELO DE NEGÓCIOS .

- Quanto e como você cobra pelo seu produto?
- Qual é o modelo de receita?
 - Venda de produtos, assinatura, aluguel, licenciamento, publicidade...
- Que incentivos você oferece ao seu consumidor?

QUEM SOMOS .

- Equipe

- Quem são os sócios com mini currículos sobre a experiência e formação
- Quem está na equipe que são relevantes
- Indicar os advisors / mentores que atuam na empresa

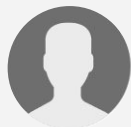
- Parcerias, patrocínio e apoio



Nome
descrição



Nome
descrição



Nome
descrição

MERCADO .

- Qual/quais os mercados potenciais?
 - Qual a grande oportunidade?
 - Qual o tamanho do mercado local e internacional?
-
- Variáveis relevantes e recentes como faturamento, número de usuários, clientes etc.
 - Expectativas de crescimento para este mercado
-
- Qual o perfil do consumidor/cliente?

CONCORRÊNCIA .

- Quem são seus concorrentes?
 - Concorrentes diretos (produtos/serviços similares) e indiretos (potenciais substitutos do seu produto/serviço)
 - Sugestão: criar uma matriz comparativa com players
- Quais são os pontos fortes a serem melhorados ou fragilidades do seu projeto?

CONCORRENTES



	CONCORRENTE 01	CONCORRENTE 02	CONCORRENTE 03	CONCORRENTE 04	CONCORRENTE 05	MINHA EMPRESA
CARACTERÍSTICA 01	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
CARACTERÍSTICA 02	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
CARACTERÍSTICA 03	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
CARACTERÍSTICA 04	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
CARACTERÍSTICA 05	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

PONTOS DE FRICÇÃO .

- Quais são as funcionalidades, telas ou elementos que fazem os usuários/clientes deixarem de usar sua plataforma ou produto ?

O atrito com o cliente é qualquer etapa da experiência do cliente que o impede de comprar o produto, de ter sucesso com o produto ou de encontrar valor no produto. Isso pode parecer um pouco complexo, mas pense nisso como basicamente qualquer obstáculo que atrapalhe o cliente.

FRICÇÃO .

A fricção do cliente é criada por falhas no design do produto ou nos processos de compra e entrega. O mau atendimento ao cliente é marcado por falhas de execução.

EXEMPLO DE REMOÇÃO DE ATRITO:

Aplicativo de software para empresas, que fortaleceu o suporte técnico através do aplicativo

que abre instantaneamente uma sessão de bate-papo com um agente de suporte técnico ao vivo.



Elimina necessidade de o cliente pegar o telefone, ligar para um número e dar todos os seus dados ao agente.

CRESCIMENTO .

- Estratégias de crescimento
- Volume de vendas/usuários esperado (mínimo 3 anos)
- Outros resultados financeiros relevantes

Margens, geração de caixa

PLANOS FUTUROS .

- Evoluções do meu produto/serviço
- Novos modelos de receita a explorar
- Para onde e como pode expandir

INVESTIMENTO .

- Valor buscado pela empresa
- Por quanto tempo o aporte vai durar
- Plano de investimento
- Resumo de despesas por área ou iniciativa

Pessoal	R\$xx ou yy%
Custo de ocupação (aluguel, ocupação, condomínio e IPTU)	R\$xx ou yy%
Capital de giro	R\$xx ou yy%
Desenvolvimento	R\$xx ou yy%
Mídia online/marketing	R\$xx ou yy%
Produtos/estoque inicial	R\$xx ou yy%
Máquinas e equipamentos	R\$xx ou yy%

SAÍDA .

- Quem são os potenciais compradores do seu negócio?
- Existem outras formas do investidor anjo ter saída?

CAP TABLE .

- Qual a estrutura acionária atual da empresa?
- Já recebeu aportes de alguém? Quem? Quando? Em qual forma?



#DICAFARANI

- Pitch escrito deve ser curto. Cerca de 15 slides devem bastar.
- Para o pitch ao vivo ou apresentação, treine. Treine. Treine.
- Fale do negócio com empolgação, mas de forma sucinta e objetiva.
- Domine os seus números.

Obrigada .

Todos os dias há conteúdo nas redes sociais sobre empreendedorismo, educação financeira, tecnologia e muito mais!



/camilafarani