**Pitching**

Em um artigo para a Harvard Business Review, Kimberly D. Elsbach, professora da Universidade da Califórnia, afirma que ter ideias criativas é fácil – o difícil é vendê-las para estranhos.

Pitch é uma apresentação rápida de um produto, negócio ou até de uma pessoa, com a intenção de “vender” a ideia para investidores, clientes, sócios ou parceiros. Esse termo se popularizou no universo das startups. Basicamente, a pessoa que apresenta pitch precisa dizer, em poucas palavras, quem ela é, o que é o seu projeto/ideia, em qual mercado vai atuar, qual solução oferece e o que está buscando no momento.

**Tipos de Pitch**

Durante o Programa Generation você usará dois dos principais tipo de pitch:

* **Pitch Deck:** uma apresentação de projeto com duração média de 5 minutos que traz recursos visuais para dar suporte à fala. Você usará esse modelo na preparação da apresentação do Projeto Integrador
* **Elevator Pitch:** uma apresentação mais rápida de 30 segundos a 2 minutos que pode servir como um estilo de apresentação pessoal. Você usará o Elevator Pitch em eventos, feiras de empregadores e até em suas futuras entrevistas de emprego.

**Estudo de Caso - Pitch Deck**

Na sessão de hoje trabalharemos o Pitch Deck através de um estudo de caso. Leia o estudo de caso abaixo e responda as perguntas a seguir.

|  |
| --- |
| **Meninas no Poder**  **Plan International:** A Plan International é uma organização não-governamental humanitária, presente em 70 países, fundada em 1937, com receitas de mais de 800 milhões de euros/ano.  **O Projeto:** A ONG desenvolveu um projeto chamado “Meninas no Poder”. O projeto busca promover a mobilização e a formação de meninas entre 14 e 18 anos para fortalecer a participação cidadã, o protagonismo, a incidência e o controle social sobre as políticas públicas referentes aos seus direitos, visando aumentar o empoderamento de meninas e igualdade de gênero na política.  **Necessidade:** Este projeto precisava de uma plataforma online focada na conexão entre os voluntários e beneficiários do programa.  **Desafio:** Desenvolver uma plataforma online focada na conexão entre os voluntários e beneficiários do programa.  **Solução:** A Plan contou com a B2ML para desenvolver a plataforma.  **Resultado:** A plataforma é um sucesso absoluto, todas as 200 meninas participantes do projeto a usam diariamente. A Plan agora tem a B2ML como parceira de desenvolvimento de software. |
|
|
| Em grupo, a partir da abordagem do 5W2H, responda as perguntas abaixo **(10 minutos)**:   * **Why (Por quê):** Qual o propósito do desafio/solução? Por que ela precisa existir? * **What (O que):** O que é a solução? O que a audiência precisa saber sobre isso? * **Who (Quem):** Qual o público ao qual a solução de dedica? Quais os beneficiários? * **Where (Onde):** Onde vai se passar o projeto? Estamos falando de cidades específicas, de um país? * **When (Quando):** Qual o tempo para criar a solução? Quando será implementada? Por quanto tempo? Tem um prazo? * **How (Como):** Como a solução será criada? Qual a metodologia? Existe algum processo ou caminho a ser seguido? * **How Much (Quanto):** Quanto vai custar essa solução? Quais os recursos que serão utilizados? Podemos prever ou estimar? |
| **Atividade**  Vocês são o time de desenvolvedores Java da B2ML que estão responsáveis por desenvolver a plataforma. Em seus grupos vocês terão mais **10 minutos** para construir um Pitch Deck sobre essa solução. Vocês irão estruturar uma apresentação (apenas fala) de **5 minutos** passando por todos os pontos do 5W2H como se fossem apresentar o pitch da solução para clientes e investidores.  Use o espaço abaixo para fazer anotações.  Why (Por quê): Qual o propósito do desafio/solução? Por que ela precisa existir?Aumentar o empoderamento de meninas e igualdade de gênero na política.What (O que): O que é a solução? O que a audiência precisa saber sobre isso?Desenvolver uma plataforma online focada na conexão entre os voluntários e beneficiários do programa.Who (Quem): Qual o público ao qual a solução de dedica? Quais os beneficiários?Meninas entre 14 e 18 anos e voluntáries da plataforma.Where (Onde): Onde vai se passar o projeto? Estamos falando de cidades específicas, de um país?Projeto Global, abrangendo mais de 70 países.When (Quando): Qual o tempo para criar a solução? Quando será implementada? Por quanto tempo? Tem um prazo?2 meses para criar a solução. Implementação em 1 mês para funcionalidades básicas e 2 meses para testar a UX.  How (Como): Como a solução será criada? Qual a metodologia? Existe algum processo ou caminho a ser seguido?Será utilizada a metodologia SCRUM para que o acompanhamento seja realizado com frequência. How Much (Quanto): Quanto vai custar essa solução? Quais os recursos que serão utilizados? Podemos prever ou estimar?  Baseado na receita anual de 800 mil euros/ano, estima-se destinar ¼ da renda para o projeto.  **MINHA EXPLICAÇÃO:** Por que eu?  Nós somos uma empresa com mais de 20 anos no mercado, atuando com foco em desenvolvimento de softwares com java.  O que eu já fiz? Plataformas especializadas em trabalhos voluntários, com foco de inclusão de grupos menos valorizados no mercado.  Quem já atendi?  Já atendemos mais de 100 mil clientes em todo o mundo.  Onde atuei? Trabalhamos em mais de 15 países.  Quando fiz isso? Fazemos isso desde 2002. Inicialmente no Brasil.  Como eu fiz? Temos uma grande família multidisciplinar com diversos desenvolvedores e parceiros.  Quanto tempo durou? Trabalhamos com foco em resultado, o prazo mínimo que fizemos duram em média 2 meses.  **MINHA EXPLICAÇÃO:**  Por que eu?  O que eu já fiz?  Quem já atendi?  Onde atuei?  Quando fiz isso?  Como eu fiz?  Quanto tempo durou?  **MINHA EXPLICAÇÃO:**  Minha historia  Nossa historia  Historia agora |

**Atividade - Elevator Pitch**

Agora você trabalhará na construção do seu pitch pessoal, que deverá durar no máximo 2 minutos. Você deverá construir esse pitch para utiliza-lo na feira com empregadores que vocês terão ao final do curso da Generation.

Para estruturar sua fala responda às perguntas a seguir.

|  |
| --- |
| Individualmente, a partir da abordagem do 5W2H, responda as perguntas abaixo **(10 minutos)**:   * **Why (Por quê):** Qual o propósito dessa apresentação? O que eu quero com isso? Onde eu quero chegar? * **What (O que):** Quem sou eu? O que é importante que os empregadores/as pessoas saibam sobre mim? * **Who (Quem):** Quem estará lá? Qual o público ao qual eu me dirijo? QUal a expectativa desse público? * **Where (Onde):** Qual o ambiente no qual essa apresentação será feita? É um ambiente mais formal ou informal? É um congresso? Uma feira? Um café? * **When (Quando):** Quando será esse evento/ essa apresentação? * **How (Como):** Como minha apresentação será estruturada? Como eu farei a abordagem inicial? * **How Much (Quanto):** Quanto tempo eu tenho para fazer essa apresentação? Quanto tempo eu vou investir em praticar? |
|  |