

20 min  
de leitura

# PITCH DECK:

---

O QUE É E COMO  
ESTRUTURAR O SEU

## 1 INTRODUÇÃO

## 2 O QUE É O PITCH DECK E COMO FUNCIONA

## 3 COMO FAZER UM PITCH DECK DE QUALIDADE

## 4 NÃO ESQUEÇA DO PÓS-PITCH

## 5 CONCLUSÃO



# INTRODUÇÃO

Colocar na mente do investidor a **possibilidade de lucrar** com determinados negócios não é uma tarefa simples. Essas pessoas precisam de **informações precisas sobre o próprio empreendimento**, seu mercado de atuação, entre outros dados.

Para fazer essa apresentação, muitos empreendedores utilizam o **Pitch Deck**. Com essa ferramenta de apresentação, é possível demonstrar a um investidor anjo o **potencial do seu empreendimento**, facilitando, assim, a entrada desse capital financeiro e intelectual, do qual uma empresa tanto necessita.

Neste e-book, mostraremos como funciona o Pitch Deck e as estratégias que você deve adotar para elaborar uma apresentação desse tipo. Acompanhe!

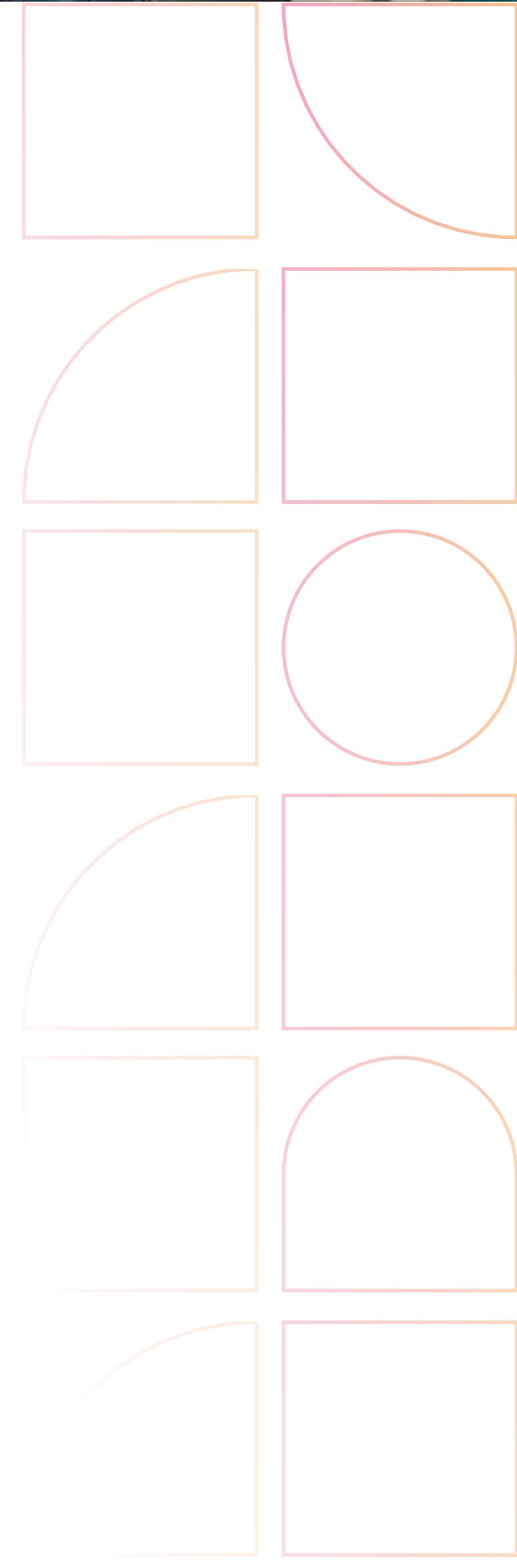
# O QUE É O PITCH DECK E COMO FUNCIONA



O conceito de Pitch Deck é muito simples. Basicamente, é uma apresentação que tem por objetivo demonstrar um panorama geral do seu negócio, de modo que os investidores entendam o seu potencial de geração de lucro e possam oferecer propostas de investimento para ele.

Em outras palavras, o Pitch Deck é uma ferramenta que possibilita ao investidor ter uma breve ideia do modelo de negócio e o que ele pretende alcançar. Contudo, para que esse objetivo possa ser alcançado, é necessário seguir alguns passos e fornecer informações essenciais, as quais demonstraremos ao longo deste e-book.

Um Pitch Deck de qualidade pode abrir diversas oportunidades para um empreendedor, além de servir para que ele faça uma reflexão sobre o seu negócio. Por isso, mesmo que



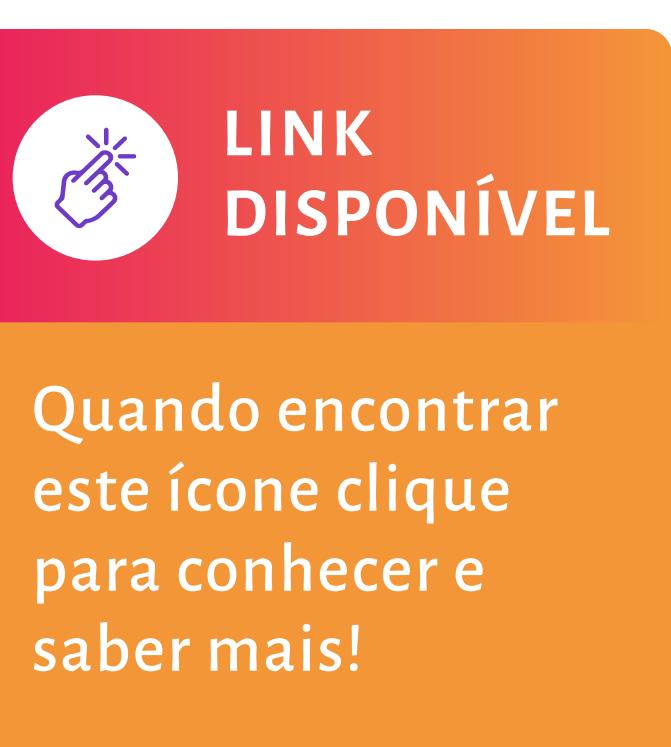
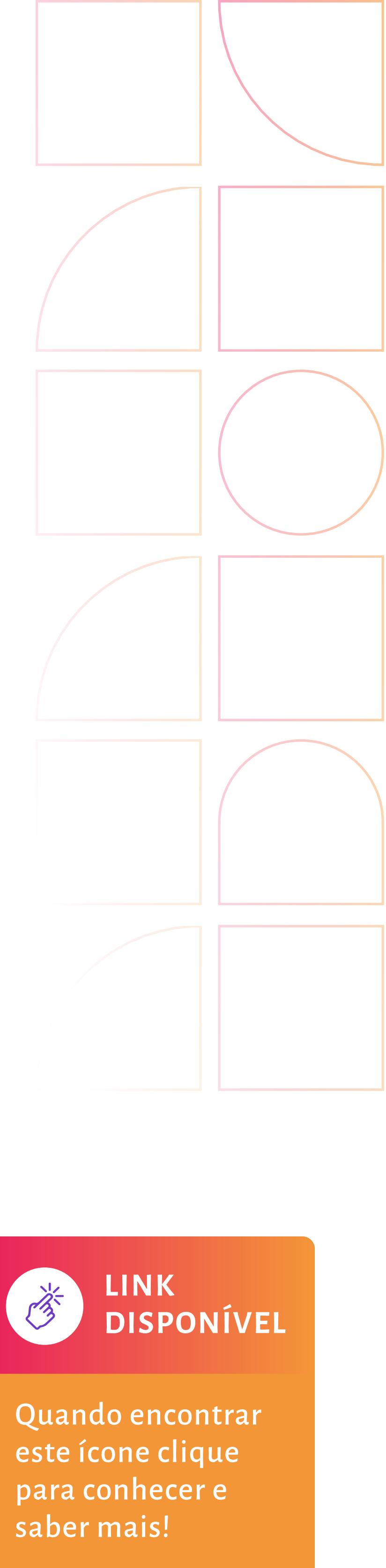
**O Pitch Deck é uma forma de conseguir oportunidades para o seu negócio**

você não apresente a sua empresa para um investidor, ainda vale a pena elaborar essa estratégia para obter insights sobre o empreendimento.

Ao construir um Pitch Deck, o empreendedor será capaz de notar eventuais lacunas ou gargalos em seu planejamento, detalhes simples, mas que podem danificar o potencial de geração de lucros da empresa e prejudicar sua monetização.

Um investidor anjo que, geralmente, tem o hábito de presenciar esse tipo de apresentação, costuma identificar facilmente esses detalhes.

Portanto, é primordial que a sua empresa esteja com todas as informações demonstradas no seu Pitch Deck, a fim de que tenha a chance de responder todos os questionamentos que forem feitos.



Consultoria

## Criatividade e inovação com foco no cliente

Desenvolva seu pensamento criativo empresarial e inove a proposta de valor do seu modelo de negócio.

# COMO FAZER UM PITCH DECK DE QUALIDADE



Agora que você entendeu o que é um Pitch Deck e os seus objetivos, mostraremos como elaborar uma apresentação desse tipo para os seus investidores.

## DEFINA SEU OBJETIVO PRINCIPAL

O principal ponto que você deve avaliar é o seu objetivo com a apresentação. Ele precisa ficar muito claro desde o início. Por exemplo, você precisa partir para o Pitch Deck já com a intenção de oferecer determinado percentual pelo valor desejado.

Além disso, também deve ter em mente a destinação exata desse valor. Afinal, o investidor anjo colocará o dinheiro em seu negócio para que ele possa gerar resultados e, ao final do processo, retornar

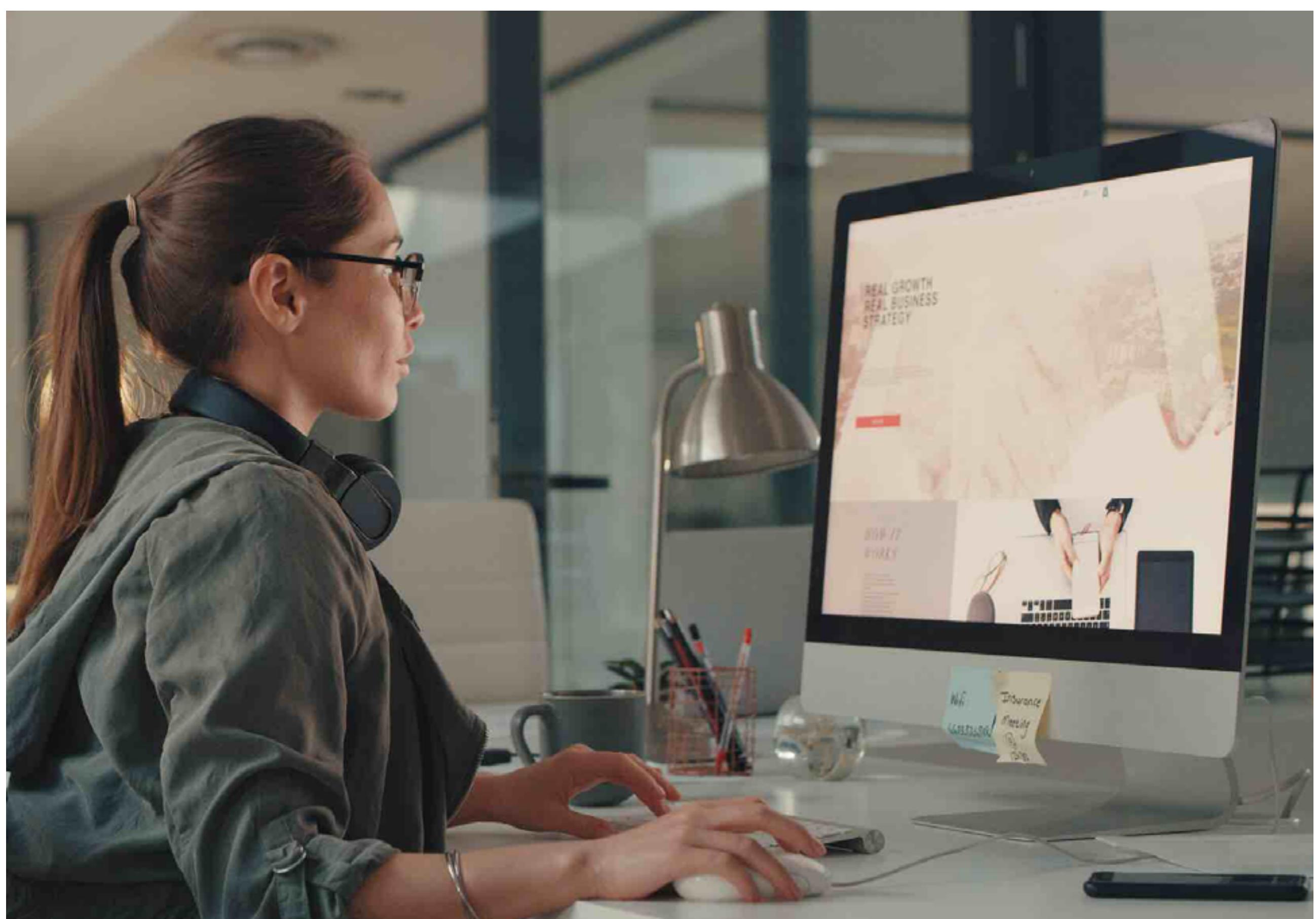
para ele, acrescido dos respectivos e esperados lucros. Logo, esses objetivos essenciais devem estar totalmente claros em sua mente, para que também fiquem explicitados para o investidor anjo que aplicará uma quantia em sua empresa.

## APRENDA SOBRE A ESTRUTURA

Também é elementar que você conheça bem a sua estrutura, tanto a parte administrativa como o pessoal de vendas, a produção, a necessidade de estoque, o capital de giro, entre outros aspectos do próprio negócio.



**Conhecer o seu negócio é essencial!**



## ACRESCENTE INFORMAÇÕES RELEVANTES

Você precisa acrescentar informações relevantes sobre o negócio, tais como: faturamento, clientes ativos, margem de lucro, tributos, custos fixos, entre outros aspectos. Para ajudar, também pode inserir esses dados em algum dos seus slides.

## FAÇA SLIDES

O Pitch Deck deve ser acompanhado por slides. Existem várias ferramentas para fazer isso, como: PowerPoint, Canva, Prezi, Keynote, entre outros. Você não precisa contratar um designer, basta tomar cuidado com alguns detalhes:

- Fazer uma apresentação enxuta, ou seja, com poucos slides, mas sem esquecer dos essenciais;
- Abordar cada assunto em um slide diferente;
- Evitar a utilização de textos nos slides.

Sobre os slides essenciais, você não pode esquecer-se da capa, do resumo, da descrição breve do



Dados são  
importantes  
para garantir  
a relevância  
do seu Pitch  
Deck



problema que você resolve, como você soluciona esses problemas, sobre o seu produto, o modelo de negócio, a oportunidade de mercado, a concorrência, a estratégia de crescimento, a tração, as finanças, a equipe e o financiamento.

Além desses, no fim, você deve criar um resumo da oportunidade de investimento, retomando a possibilidade de lucratividade. Cada um desses pontos precisa ser retratado em um slide e você ainda pode adicionar outros, com apêndices ou informações adicionais.

## SEJA O MAIS OBJETIVO POSSÍVEL

Outra dica importante é a objetividade da apresentação. Evite gastar muito tempo escrevendo conteúdos diversos ou inserindo informações que não agregarão valor ao Pitch Deck. Explicando esse ponto de forma bem direta e resumida: não seja um chato na sua apresentação.

Para tanto, faça treinos antes, como se já estivesse apresentando o seu negócio. Cronometre a apresenta-

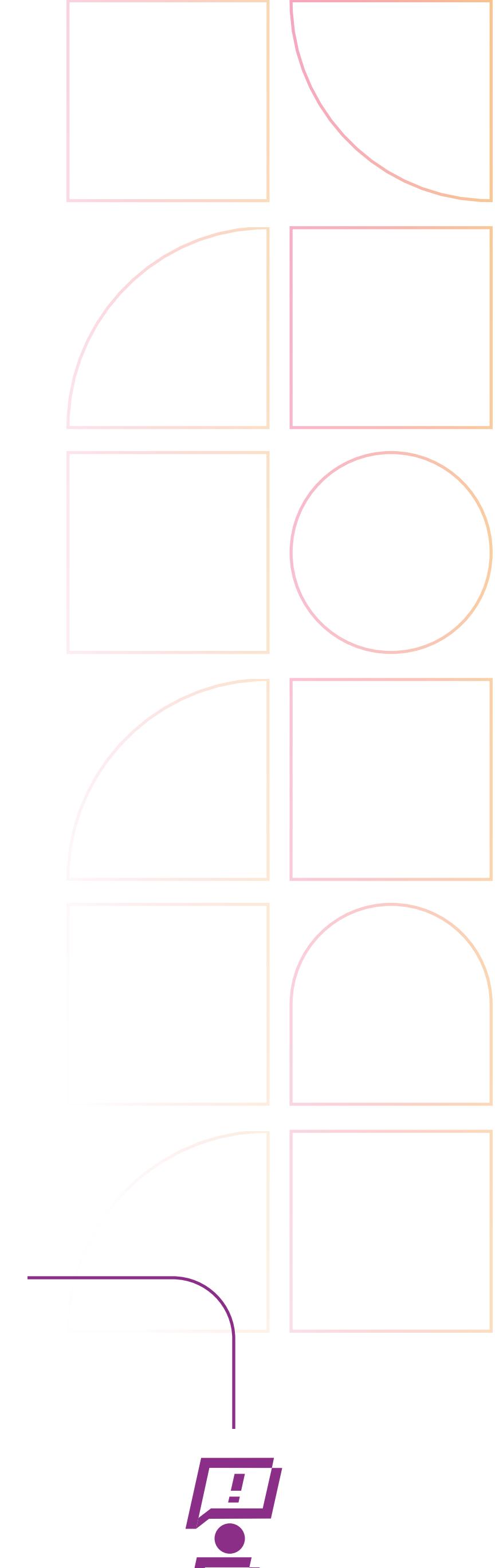
ção ou grave para assistir e avalie se você foi bem objetivo na apresentação do seu negócio.

## CONTE UMA HISTÓRIA

Por mais que seja importante ter objetividade na apresentação do seu Pitch Deck, contar uma história pode ser interessante. Esse tipo de estratégia gera conexão entre os ouvintes e pode auxiliar a conquistar um investidor anjo.

Essa história deve seguir um modelo de comunicação chamado de *storytelling*, que consiste em encantar os ouvintes e conquistar sua empatia por meio de um acontecimento relatado pelo investidor.

Apresentações muito técnicas podem não chamar a atenção dos



*Storytelling*  
é uma forma  
de despertar  
o interesse  
do investidor



 Curso EAD Gratuito

## Modelagem e validação da proposta de valor para startups

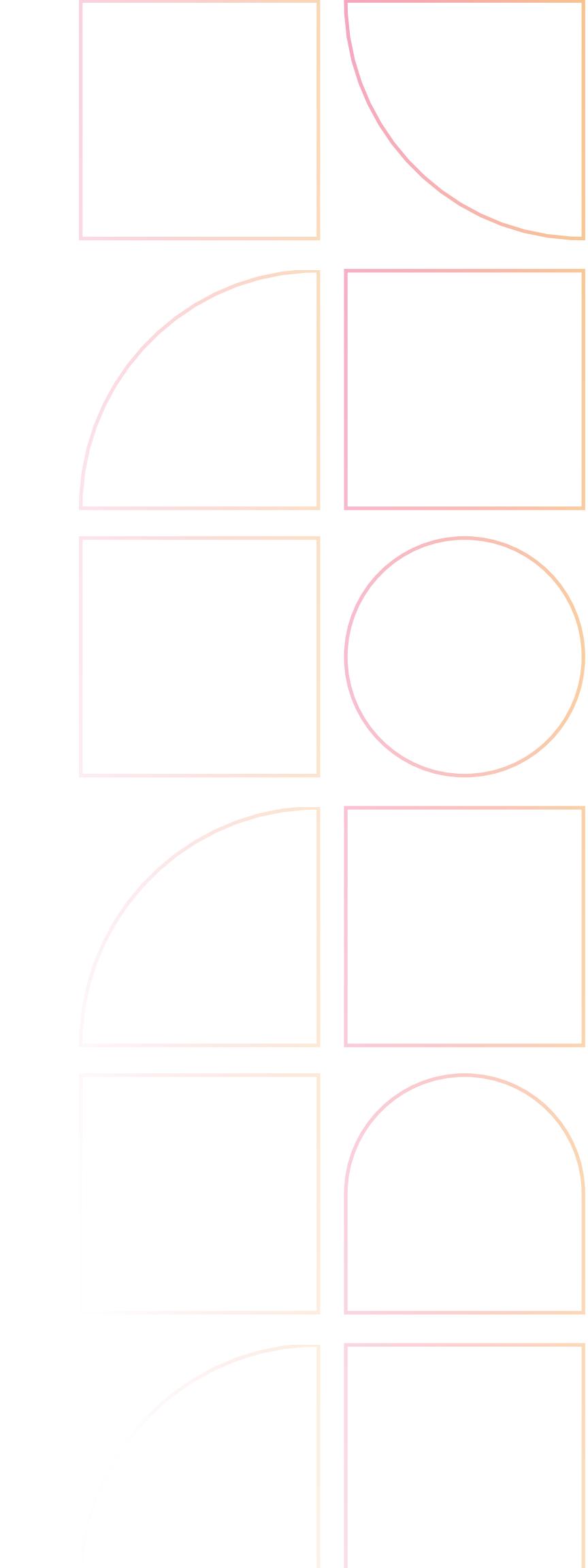
Aprenda a elaborar a proposta de valor do seu empreendimento para ter sucesso no negócio.

investidores, tampouco demonstrar os problemas que ele está disposto a solucionar.

## TRABALHE UMA PROPOSTA DE VALOR

A proposta de valor é o elemento que contém o real motivo pelo qual um cliente procura sua solução. Sendo assim, você precisa exemplificar a forma que a sua empresa oferece essas soluções e os diferenciais que ela proporciona.

A sua proposta de valor precisa ser clara e de fácil entendimento, para que os investidores possam identificar que, de fato, existe uma oportunidade lucrativa por trás das soluções oferecidas pela empresa. Ela também deve ser concisa, de modo que possa ser demonstrada em pouquíssimas palavras, geralmente em apenas uma frase de efeito.



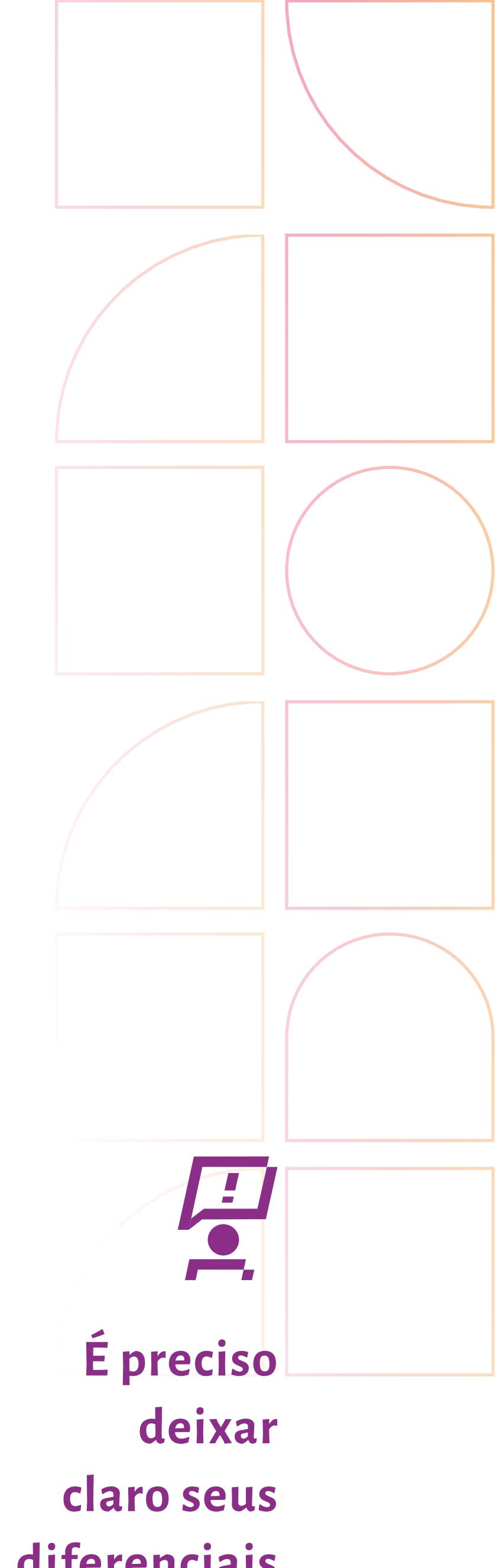
**A proposta de valor deve apresentar uma solução fácil de explicar em apenas poucas palavras**



## DESTAQUE SEUS DIFERENCIAIS

Outro ponto a ser observado são os seus diferenciais. O investidor anjo sempre procura por negócios únicos e características que farão as pessoas desistirem da concorrência e, focar na solução específica do empreendedor que está apresentando o seu Pitch Deck.

Portanto, você precisa trabalhar esses aspectos e deixar muito claro para os investidores os principais pontos que diferenciam a sua solução das demais que existem no mercado.



**É preciso  
deixar  
claro seus  
diferenciais**

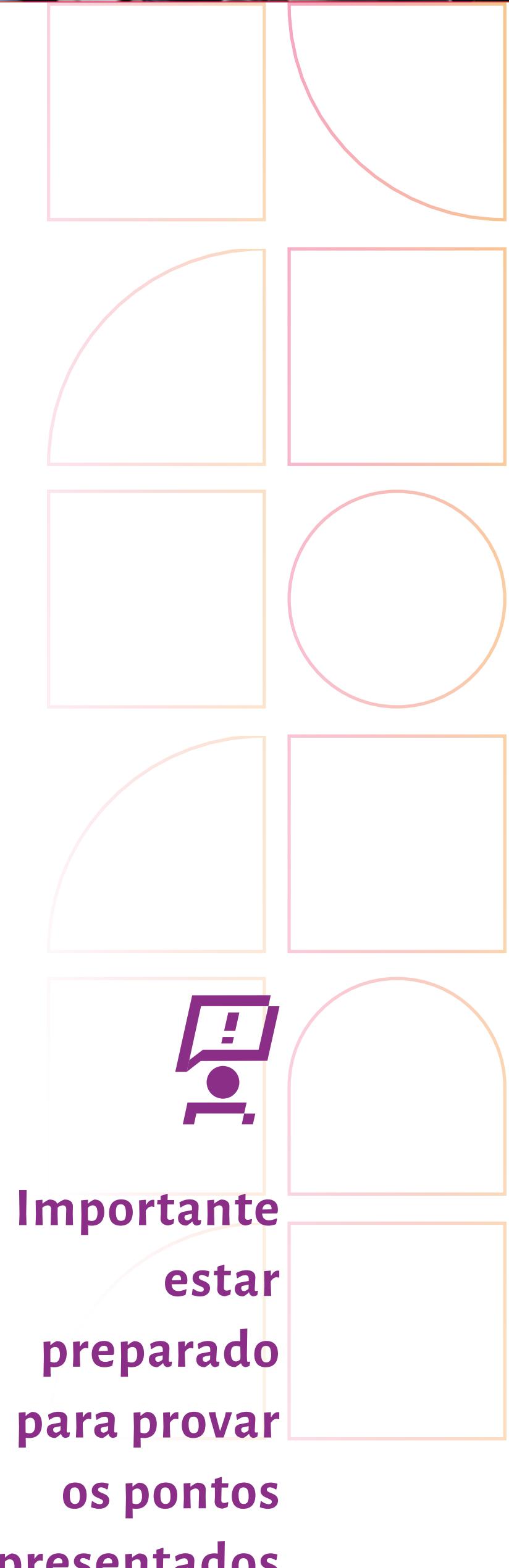


# NÃO ESQUEÇA DO PÓS-PITCH



Por fim, você deve sempre se lembrar do processo que vem depois da apresentação do seu Pitch Deck. Nem todo investimento é fechado nessa primeira etapa. Existem casos em que é necessário apresentar o seu negócio diversas vezes, até, enfim, receber o investimento.

Além disso, todas as informações apresentadas nessas oportunidades passarão por um processo de auditoria por parte dos investidores. Assim sendo, é vital que, depois dessa etapa, você esteja preparado para provar todos os pontos que foram apresentados.



**Importante  
estar  
preparado  
para provar  
os pontos  
apresentados**

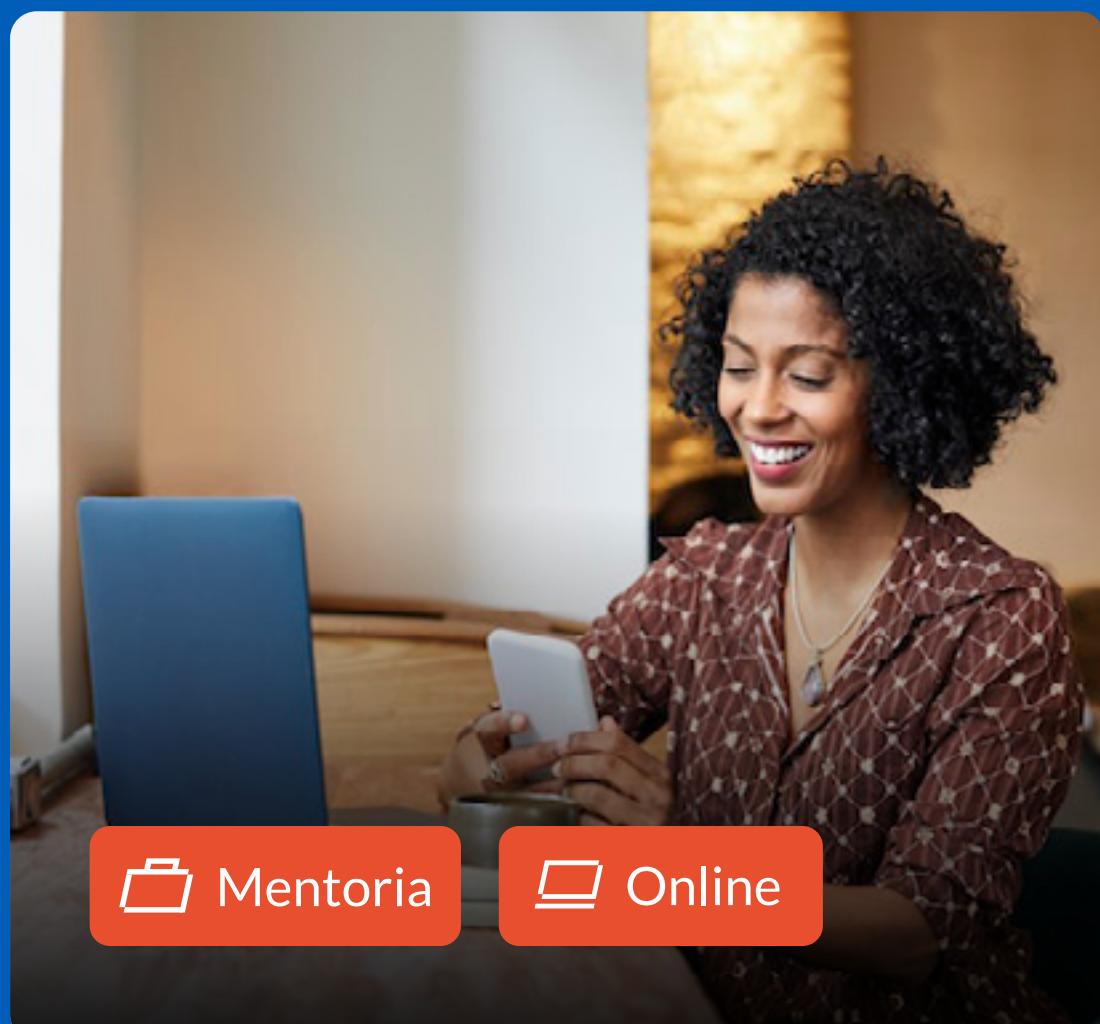


## CONCLUSÃO

Como você pode perceber, o Pitch Deck é uma ferramenta essencial para apresentar a sua empresa a um investidor. Ele garantirá mais facilidade de acesso a esses recursos, possibilitando a entrada de uma ou mais pessoas que contribuirão para a alavancagem do seu negócio.

© Créditos: SEBRAE/PE

© Adaptação: SEBRAE/ES - 2022



**Mentoria**

**Online**

## Mentoria Online

Quer apoio para inovar e não sabe por onde começar?

Quer saber como iniciar sua startup?

Conte com um especialista do SEBRAE, solicite a mentoria online gratuita!



# APP SEBRAE

## As soluções do Sebrae na palma da sua mão.

Baixe agora!





Acesse o site [es.sebrae.com.br](http://es.sebrae.com.br)  
e acompanhe nossas redes sociais:



0800 570 0800

ATENDIMENTO 24 HORAS