

Empreendedorismo

Profa. Ana Carolina G. Inocencio

Tema da Aula: Desenvolvendo o Pitch do seu
negócio

Fonte:

• ENDEAVOR. "Como Elaborar um Pitch (quase) Perfeito" Disponível em: <https://endeavor.org.br/como-elaborar-um-pitch-quase-perfeito/>. Acessado em 16 de julho de 2016.
• NEGÓCIOS ONLINE. "Modelos de apresentação: o que não pode faltar no seu pitch". Disponível em: <http://destinonegocio.com/br/negocios-online/modelos-de-apresentacao-o-que-nao-pode-faltar-no-seu-pitch/>. Acessado em 16 de julho de 2016.



Definição



Definição



- ▶ Você sabe o que é um pitch?



Definição



- ▶ Pitch é uma apresentação breve de 3 a 5 minutos, cujo objetivo é demonstrar e validar um modelo de negócio para potenciais investidores.
- ▶ Um pitch tem como objetivo despertar o interesse da outra parte pelo seu negócio, assim, deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas.

Definição



► Ele deve conter basicamente:

- 1. Qual é a oportunidade.
- 2. O Mercado que irá atuar.
- 3. Qual é a sua solução.
- 4. Seus diferenciais.
- 5. O que está buscando.

Definição



- ▶ Estes tópicos são genéricos, pois cada negócio tem suas peculiaridades
- ▶ O que importa realmente é conseguir demonstrá-los sucintamente na sua apresentação.

Definição



- ▶ O investidor estará analisando não só o seu negócio, mas principalmente você, o empreendedor,
- ▶ Assim tão importante quanto apresentar claramente sua empresa é conseguir demonstrar seu conhecimento e capacidade de execução.

Definição



- ▶ Ou seja, essa é a hora de você “vender” sua ideia. Mas você sabe como escolher modelos de apresentação capazes de convencer esses possíveis parceiros?



Como elaborar...



Como elaborar



- ▶ Não existe uma fórmula mágica, mas é preciso ter alguns cuidados.
- ▶ Segundo Guy Kawasaki, conselheiro da Apple e autor de diversos livros, bons modelos de apresentação, devem obedecer a três pontos fundamentais:
 - Não ultrapassar a marca de dez slides.
 - O ideal é que você não leve mais do que 5 minutos no seu pitch.
 - O tamanho de fonte ideal para esses casos deve ser a de 30 pontos.

Como elaborar



- ▶ Como elaborar cada slide do Pitch com base no modelo de apresentação em PowerPoint...

Como elaborar



- ▶ **Slide 1 – Identificando a Oportunidade**
- ▶ Um pitch deve começar indicando qual a oportunidade que sua empresa irá atender, isto é, qual o mercado e a necessidade que o mesmo tem e não é bem atendida pelos players majoritários, de forma bem objetiva e direta.
- ▶ Exemplo: “Nós iremos resolver o problema das perdas na distribuição de água” –> aqui você já determinou o mercado (“distribuidoras de água”) e a oportunidade (“resolver o problema das perdas”).

Como elaborar



- ▶ **Slides 2 e 3 – Apresentando a sua Solução**
- ▶ A seguir apresente rapidamente qual a solução que propõe para atender a necessidade da oportunidade já destacando a sua inovação/diferenciação.
- ▶ Continuando o exemplo anterior: “através uma tecnologia própria não-invasiva de monitoramento ativo que identifica os pontos de perda para reparo”. Veja que não foi necessário detalhar como a mesma funciona, mas ao mesmo tempo já destacou um diferencial (“tecnologia própria”).

Como elaborar



- ▶ **Slides 2 e 3 – Apresentando a sua Solução**
- ▶ Insira amostras do seu produto/serviço, sejam telas do mesmo, fotos de um protótipo, um vídeo explicativo, etc. Tudo que tanto facilite o entendimento quanto demonstre sua capacidade de execução.

Como elaborar



- ▶ Slide 4 – Destacando seus Diferenciais
- ▶ Você deve agora reforçar suas vantagens competitivas perante a solução dominante do mercado.
- ▶ Observar que deve-se comparar com quem já tenha maior *fração do* mercado que irá atuar independentemente de ser similar.
- ▶ Exemplo: “Nossa tecnologia, diferentemente do maior player deste mercado, não precisa que se instalem medidores específicos, pois monitoramos o fluxo de água por nosso equipamento de detecção”.

Como elaborar



- ▶ **Slide 5 – Explanando sua Proposta**
- ▶ Aqui, se você estiver apresentando para um investidor, deve apresentar qual o estágio do seu negócio, qual valor do investimento está buscando e para que será utilizado.
- ▶ Exemplo: “Já temos um protótipo funcional testado e avaliado pela companhia XYZ e estamos buscando um investimento de R\$ nnn para completar o desenvolvimento, fabricar as unidades piloto e fechar os primeiros contratos”.
- ▶ E completar perguntando se teria interesse em avaliar para investir.

Como elaborar



- ▶ Slide 5 – Explanando sua Proposta
- ▶ Se você estiver apresentando para um cliente, deve apresentar qual sua proposta comercial. Exemplo: “Nossos serviços são remunerados com uma parte da economia que gerarmos para sua empresa; você não precisará fazer qualquer investimento”.

Como elaborar



- ▶ Concluída a elaboração da apresentação, simule a mesma tanto utilizando os slides quanto sem os mesmos para verificar que está consistente.
- ▶ Busque apresentar para colegas e amigos, solicitando feedbacks, em especial se está atrativa despertando o seu interesse.

Vamos ver alguns exemplos!



<https://www.youtube.com/watch?v=cM2BTr5-w-I>

Obrigada!

- ▶ Mão na massa e dúvidas...



IMPORTANTE!



No dia 07/12/2021 os grupos devem ser organizar para fazer a apresentação do Pitch do negócio que será 40% da avaliação.

A ordem da apresentação será:

1. [GRUPO 01 – João Marcelo e Marcos Vinicius]
2. [GRUPO 02 – Vitor Costa e Luciano Ferreira e João Pedro]
3. [GRUPO 03 – Elias Gregore e Gabrieli Faria]
4. [GRUPO 04 – Jhonata e Lucas Rodrigues]
5. [GRUPO 05 – Bruna e Leonardo]
6. [GRUPO 06 – Gabriel Pacini e Gabriel Carrijo e Vitor Yudi]
7. [GRUPO 07 – Paulo Sérgio e Lúgia e Victor de Lucca]
8. [GRUPO 08 – Matheus e Xavier e Ives]
9. [GRUPO 09 – Gianluca e Yago]

Mãos à obra!



Elabore o Pitch de seu negócio.

Para a Avaliação vocês deverão entregar o modelo canvas do negócio até o dia 07/12/2021 e, neste mesmo dia, farão a apresentação do Pitch do negócio a ser desenvolvido.