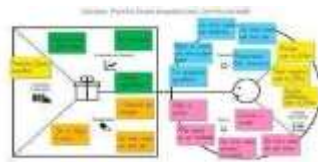
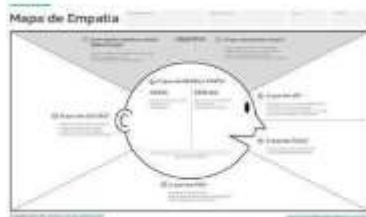


Empreendedorismo e Inovação

Profª. Ana Claudia Marques
Paraense dos Santos

Competências: Desenvolver e implementar soluções inovadoras para sustentabilidade e competitividade do negócio.

Relembrando



Os 6 Chapéus do Pensamento - Edward de Bono



COMO TER IDEIAS DE NEGÓCIO



- ORIGEM DO CAPITAL**
- CAPITAL PRÓPRIO
 - AMIGOS E FAMILIARES
 - INCUBADORAS
 - AGÊNCIAS DE FOMENTO
 - EMPRESTISMO BANCÁRIOS
 - SÓCIO-INVESTIDOR
 - CAPITAL DE RISCO
 - FINANCIAMENTO COLABORATIVO

ORIGEM DO CAPITAL

- CAPITAL PRÓPRIO
- AMIGOS E FAMILIARES
- INCUBADORAS
- AGÊNCIAS DE FOMENTO
- EMPRESTISMO BANCÁRIOS
- SÓCIO-INVESTIDOR
- CAPITAL DE RISCO
- FINANCIAMENTO COLABORATIVO

Tudo ou Nada

Arrecadação média
23 mil reais



Taxa de sucesso
20,6%



A arrecadação do Tudo ou Nada
é **15 vezes maior** do que
as campanhas do modelo flex

Flex

Arrecadação média
1,6 mil reais



Taxa de sucesso
3,6%



Mola Structural Kit

por Márcio Sequeira de Oliveira



R\$ 603.064

apoiados por 1524 pessoas

1206%



Meta R\$ 50.000

Campanha Tudo-ou-nada

Este projeto foi bem-sucedido e foi financiado
em 16/10/2014



Pitch

Pitch



O termo Pitch vem do jogo de baseball, referente a arremesso.

No universo do empreendedorismo e de startups, **pitch** é aquela apresentação que é feita para diversas audiências com o objetivo de “vender” um projeto

O projeto pode ser uma idéia, um protótipo, um MVP e até uma empresa

Comum em eventos de Hackaton, cafés de empreendedores, processos para participar de editais de incubadoras ou aceleradoras, captação de investidores e afins.

Também já há muitas empresas que solicitam envio de pitch em processos seletivos

Ou seja, independentemente do cenário, é o momento de “**vender o seu peixe**”

Pitch requer estratégia

Antes de preparar o roteiro:

- 1) O que quer que eles saibam?
- 2) O que quer que eles sintam?
- 3) O que quer que eles façam?



9 Passos

Frase Punch



Passos

O Problema



Passos

O Mercado



Passos

Alternativas existentes



Passos

A Solução



Passos

Como funciona



Passos

Diferencial



Passos

Diferencial



Passos

Diferencial



Passos

Time



Passos

Time



Passos

Convite (com conclusão convite para a ação)

Call to action



© CanStockPhoto.com

9 Passos

1. FRASE PUNCH
2. O PROBLEMA
3. O MERCADO
4. ALTERNATIVAS
5. SUA SOLUÇÃO
6. COMO FUNCIONA
7. DIFERENCIAL
8. TIME
9. CALL TO ACTION



Pitch

Vídeo Hackaton OLX



Pitch

Mas se o pitch for curto?

Mas se for para um processo seletivo de trabalho?

Ou seja, sempre precisamos observar o cenário e adaptar as orientações de forma estratégica.

E a situação do pitch no programa Shark Tank?



Pitch requer estratégia



Antes de preparar o roteiro:

- 1) O que quer que eles saibam?
- 2) O que quer que eles sintam?
- 3) O que quer que eles façam?

E o roteiro? Sempre depende do cenário e objetivos

Observação:

- Há vários tipos de pitch. Ex Elevator pitch, Pitch deck, Pitch de apresentação pessoal para processo seletivo, dentre outros.

Pitch

Vídeo Sebrae MG Desafio Elevator pitch:



Pitch

Algumas sugestões para um de processo seletivo, caso o roteiro seja livre:



Informações básicas e relevantes

Inicie com o que considere seus pontos fortes

Inclua no roteiro mostrar como você pode contribuir com a instituição

Mencione algo que sinalize que você entende as necessidades da empresa

Mencione algum diferencial que possa ser relevante

Se oportuno, mencione algum desafio ou oportunidade que observe no cenário da empresa ou segmento

Mostre entusiasmo, paixão e energia, sem afetação

Mencione alguma conquista profissional da qual você se orgulha

Evidencie que seus valores são compatíveis com os da empresa

Comente sobre um acontecimento atual relativo à empresa