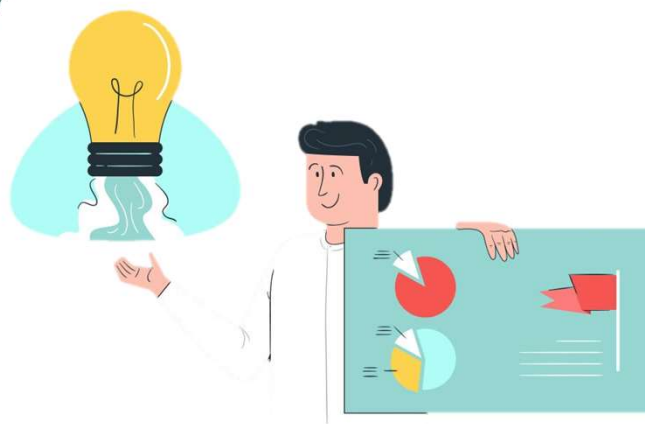


# PITCH

Prof. Alfredo Ribeiro Cárdenas



## Pitch

### PITCH: O QUÊ E PRA QUÊ?



É uma apresentação oral **curta** e **direta** que **resume** tudo o que um **investidor**, cliente ou parceiro **precisa saber** sobre um **produto** ou **negócio** em poucas palavras.

O **objetivo** principal é **despertar** o **interesse** do ouvinte e deixá-lo **intrigado** o suficiente para **querer saber mais**.

## Pitch

### TIPOS DE PITCH

**Elevator Pitch:** Breve apresentação de 30 a 60 segundos, ideal para situações informais ou encontros inesperados.

Outros:

- ✓ Pitch de Vendas.
- ✓ Pitch de Investimento.
- ✓ Pitch de Pergunta.
- ✓ Pitch de uma palavra.
- ✓ Pitch rimado

## Pitch



## Pitch

### COMO FAZER?

**Conhecer a audiência:** Adapte o conteúdo do seu pitch ao perfil e interesses do público-alvo.

**Apresentar o problema:** Comece destacando o problema ou necessidade que seu produto ou serviço resolve.

**Apresentar a solução:** Descreva de forma clara e concisa como sua ideia resolve o problema identificado.

**Destacar o valor:** Enfatize os benefícios e vantagens competitivas do seu negócio.

**Call to Action:** Termine com um apelo à ação, convidando a audiência a se envolver mais com sua ideia.

## Pitch

### OUTROS ELEMENTOS...

- ✓ Início fora da caixa.
- ✓ Problema.
- ✓ Solução
- ✓ Proposta de valor
- ✓ Tamanho de Mercado .
- ✓ Modelo de negócio
- ✓ Estratégia de entrada.
- ✓ Validação e tração.
- ✓ Vantagem competitiva
- ✓ Time
- ✓ Pedido