

## 5. PITCH



## 5. Pitch

### Conceito

O **pitch** é uma apresentação curta, objetiva e de alto impacto, normalmente utilizada por empreendedores para atrair novos investidores, parceiros ou clientes.

O tempo de apresentação pode variar entre 30 segundos a 20 minutos, a depender do público alvo, tipo de pitch, local e tempo disponível.

É uma maneira de **convencer** as  
pessoas que o seu projeto ou negócio  
é bom!

## 5. Pitch

### Conceito

O pitch pode representar um **ponto de partida** para empresas, dando início a uma grande parceria, um investimento essencial para o crescimento do negócio ou até mesmo a captação de um cliente promissor.

Por isso, dominar essa técnica de apresentação é de suma importância para o empreendedor que acredita nas suas ideias e deseja vendê-las no mercado.

## 5. Pitch

### 5.1. Tipos de pitch

**High Concept Pitch**, **Elevator Pitch** e **Pitch Deck** são alguns dos tipos de pitch que podem ser aplicados.

No presente ebook vamos focar no **Pitch Deck**, mas antes, vamos entender melhor as diferenças entre eles?

## 5. Pitch

### 5.1. Tipos de pitch

#### High Concept Pitch

É aquele em que se resume, de forma clara e objetiva, em **apenas uma frase** o que é o seu negócio!

Nesse tipo de pitch não é necessário entrar em muitos detalhes, mas é essencial instigar a curiosidade do seu público com apenas uma sentença.

## 5. Pitch

### 5.1. Tipos de pitch

#### High Concept Pitch

##### Exemplos:

**"Delivery em minutos na sua casa",**  
da empresa de entregas sob demanda Rappi.

**"Você no controle do seu dinheiro",**  
da organização de serviços financeiros Nubank.

**"A plataforma online de eventos",** da startup de tickets e gestão de vendas na internet Sympla.

## 5. Pitch

### 5.1. Tipos de pitch

#### **Elevator Pitch**

**Elevator Pitch ou Pitch de elevador**, consiste em aproveitar uma ação cotidiana, que é utilizar o elevador, e aproveitá-la para apresentar o seu negócio a um investidor, por exemplo.

Nesse caso a apresentação precisa ser rápida o suficiente para ser concluída em um curto encontro (de no máximo 3 minutos). Por isso, o Elevator Pitch já deve estar preparado, apresentando informações que sejam relevantes e de alto impacto sobre o seu mercado.



## 5. Pitch

### 5.1. Tipos de pitch

#### Elevator Pitch



## 5. Pitch

### 5.1. Tipos de pitch

#### **Pitch Deck**

Esse modelo de apresentação é mais “robusto” e completo em relação às anteriores, pois possui um material de apoio que normalmente é composto por slides com infográficos, dashboard, imagens ou até mesmo vídeos.

O material de apoio, como o próprio nome sugere, serve para apoiar o seu pitch, reforçando a sua fala e ajudando o seu público a compreender melhor a sua ideia.

Mas como realizar um **pitch deck**  
na prática?

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

Para se ter um pitch de qualidade é necessário que as informações estejam dispostas de maneira **clara e objetiva** e sigam uma sequência lógica fluida.

Por isso, antes de começar a construir a sua apresentação, é importante ficar atento a qual estrutura o seu pitch irá seguir, assim ficará mais fácil de organizar as suas ideias e, conseqüentemente, seu público irá compreender facilmente.

A seguir, indicamos uma estrutura para facilitar a construção do seu pitch deck.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

**É muito comum que estrutura de Pitch inclua:**

1. Capa
2. Problema
3. Público-alvo
4. Tamanho de mercado
5. Proposta de valor
6. Modelo de negócio
7. Como funciona
8. Como implementar
9. Apresentação de resultados
10. Diferencial
11. Benefícios
12. Equipe
13. Agradecimento

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

1.

Capa

A capa do Pitch Deck é a **porta de entrada para sua apresentação**, sendo assim, é importante que nela contenha informações básicas sobre o seu negócio como, o nome e logo da empresa e o nome da pessoa que irá apresentar. Adicionar o High Concept Pitch nessa etapa também é uma alternativa.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

2.

Problema

Aqui começa a sua fala! **Não apresente logo de cara o seu negócio, comece contextualizando.** Uma das maneiras de se fazer isso é apresentando o problema que o seu negócio soluciona.

A técnica do storytelling (contar uma história) nessa etapa é uma ótima alternativa para gerar empatia e conexão com o público ouvinte.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

#### 3. Público-alvo

#### Quem é o seu cliente?

Aqui deve-se destacar qual é o público-alvo do seu negócio e, caso seja mais de um, deve-se destacar todos esses perfis com dados demográficos e etnografia (entendimento comportamental).



## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

4.

**Mercado**

Nessa etapa é necessário trazer os dados do seu mercado para que se possa compreender qual é o tamanho dele e se o seu negócio possui potencial de crescimento.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

#### 5. Proposta de valor

##### Como você irá resolver esse desafio?

Após a contextualização sobre o problema, cliente e tamanho de mercado, é hora de mostrar a sua solução, mas antes, apresente de forma objetiva a sua proposta de valor, acentuando o “porquê” da sua solução existir.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

#### 6. Modelo de negócio

Em seguida, revele o seu modelo de negócio (B2B, B2C, B2B2C - MarketPlace, SaaS, Adware, Haas) destacando como você irá ganhar dinheiro entregando a proposta de valor apresentada.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

#### 7. Como funciona

##### Como o usuário irá de fato utilizar?

Chegou a hora de mostrar como irá funcionar a sua solução, uma maneira de fazer isso pode ser apresentando uma simulação. Por exemplo, caso sua solução envolva a utilização de um aplicativo, simule como seria o funcionamento dele.

Vale ressaltar que, é de suma importância que sua solução seja facilmente compreendida, por isso tenha um cuidado especial nessa etapa.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

#### 8. Como implementar

Brevemente, apresente como sua solução será implementada.

Isso é importante para que o público ouvinte compreenda o quão viável é a solução, ou seja, qual será o esforço para implementação.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

#### 9. Apresentação de resultados

Seu público ouvinte precisa compreender em que estágio o seu negócio está e se já está impactando no mercado, então apresente todos os resultados que a sua empresa teve até então, isso pode incluir pesquisas, desenvolvimento do MVP, avanços tecnológicos, quantidade de vendas, faturamento, NPS.

Destacar os aprendizados adquiridos até o presente momento também pode ser interessante.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

10.

Diferencial

**Mas afinal, por que sua solução é diferente das atuais?**

Destaque o seu diferencial competitivo! Aí entra a importância de se realizar um Benchmarking com a concorrência, analisar e comparar o posicionamento, produtos, serviços e processos dos concorrentes.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

11.	Benefícios
-----	------------

Deixe claro quais serão as **vantagens** diretas do seu cliente. O que a sua solução irá agregar? Economia de tempo? Conforto? Flexibilidade? Aumento de faturamento?

Mostre os principais benefícios.



## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

12.

Equipe

#### Quem está por trás desse negócio?

Não esqueça de apresentar a sua equipe! Essa etapa é importante para mostrar a complementaridade do seu time. Aqui vale colocar as fotos das principais pessoas que fazem o negócio rodar, seguido do nome e do cargo na empresa.

Mas atenção na hora das fotos, evite escolher fotos informais demais para ocasião.

## 5. Pitch

### 5.2. Estrutura do pitch

13.

Agradecimento

Chegamos ao final da sua fala! No momento de encerramento, assim como na capa, é interessante deixar algumas informações como, nome e logo da empresa, nome de quem está apresentando, contato e uma frase de efeito.

A frase de efeito pode ser uma “**Call to action**” ou chamada para ação.

## 5. Pitch

### 5.3. Dicas para construir apresentações de impacto

- 1. Estude o público ouvinte com antecedência!** Saber para quem se vai apresentar te ajudará a adequar a sua linguagem e escolher os melhores argumentos.
- 2. Seja claro e objetivo!** Sua fala precisa ser fluida, por isso, busque conectar todos os pontos da estrutura do seu pitch. Evite ser prolixo e seja o mais sucinto possível.
- 3. Respeite o tempo combinado!** A essência do pitch é apresentar o seu valor em um curto período de tempo, por isso, não ultrapasse o tempo que lhe for determinado.

## 5. Pitch

### 5.3. Dicas para construir apresentações de impacto

**4. Chame atenção no início da apresentação!** Aqui vale a pena investir no storytelling, apresentar algum dado de impacto logo no início ou instigar a curiosidade do público.

**5. Mantenha a linha argumentativa!** Procure não fugir da estrutura de pitch que foi traçada durante o planejamento.

**6. Não esqueça de comprovar as suas informações!** É importante que se traga dados, gráficos e citações de especialistas para dar relevância e credibilidade a sua apresentação.

## 5. Pitch

### 5.3. Dicas para construir apresentações de impacto

**7. Elabore uma boa apresentação de slides!** Atualmente existem diversas plataformas que podem auxiliar nessa elaboração, escolha a que for mais simples e intuitiva para você. Se possível, deixe os slides de apresentação dentro da identidade visual da empresa. Além disso, procure evitar textos densos, dê preferência a utilização de gráficos, ícones e imagens que sejam de alta qualidade.

**8. Treine bastante!** É normal que em apresentações como essa as pessoas sintam nervosismo, no entanto, é importante transmitir segurança. A postura e o tom de voz correto são elementos que te ajudarão nesse quesito, por isso, treine o máximo que puder.

## 5. Pitch

Agora que você já sabe qual roteiro seguir no seu pitch e leu nossas dicas, com certeza conseguirá montar **apresentações incríveis**.

Lembre sempre que boa parte do sucesso de um negócio está na forma como você o apresenta.

Se preparem, levantem a cabeça e mostrem tudo o que vocês fizeram ao longo do ano.

**Boa sorte e bom demoday!**