





EVERTON ANTONIO GARBOÇA

- Graduado em administração Univel/PR
- Pós Graduado em MBA em Estratégias Empresariais Univel/PR
- Pós Graduado em Gestão da Qualidade Faculdade Unimed/MG
- Pós Graduado em MBA Gerenciamento de Projetos FGV/RJ
- Mestrado em Administração Unioeste/PR

- Coordenador de Planejamento Estratégico/Processos/Projetos/MKT e comunicação Unimed de Cascavel
- Professor de Graduação e Pós Graduação (Univel, Unioeste, UDC)
- Consultor Sebrae

AGENDA

#01. Recomendações Gerais

#02. Regras e Guia do Pitch

#03. Etapas do Pitch

#04. Dicas Finais





CONHECIMENTO DA BANCA

LEIA A BANCA E UTILIZE UMA LINGUAGEM CLARA E OBJETIVA



DEMONSTRE DE FORMA CLARA O PROBLEMA IDENTIFICADO, COMO ESSA "DOR" ESTÁ IMPACTANDO A VIDA DOS CLIENTES E PÚBLICO ENTREVISTADO E COMO A SOLUÇÃO DE VOCÊS RESOLVE ESTE PROBLEMA

AVALIAÇÃO

#01. CLAREZA SOBRE O PROBLEMA A SER

#02. RELEVÂNCIA DO PROBLEMA

#03. CONHECIMENTO DO TIME SOBRE O PROBLEMA

#04. DEMONSTRAÇÃO DAS VALIDAÇÕES

#05. COERÊNCIA DA PROPOSTA DE SOLUÇÃO

#06. DEDICAÇÃO DO TIME AO PROJETO





GUIA DO PITCH

#01. ABERTURA/INTRODUÇÃO

#02. PROBLEMA

#03. VALIDAÇÃO DO PROBLEMA

#04. SOLUÇÃO

#05. PROTÓTIPO

#06. MERCADO

#07. CONCORRÊNCIA

#08. DIFERENCIAIS

#09. FECHAMENTO





ABERTURA/INTRODUÇÃO

NOME DO TIME E SOLUÇÃO

APRESENTAÇÃO CAUSANDO A CONEXÃO COM A BANCA

PROBLEMA

QUEM É SEU PÚBLICO?

QUAL PROBLEMA ELES SOFREM?

LEMBRE-SE: STORYTELLING CONTANDO
O PROBLEMA COM FRASES DE
IMPACTO

VALIDAÇÃO DO PROBLEMA

MOSTRE QUE A DOR DE FATO EXISTE

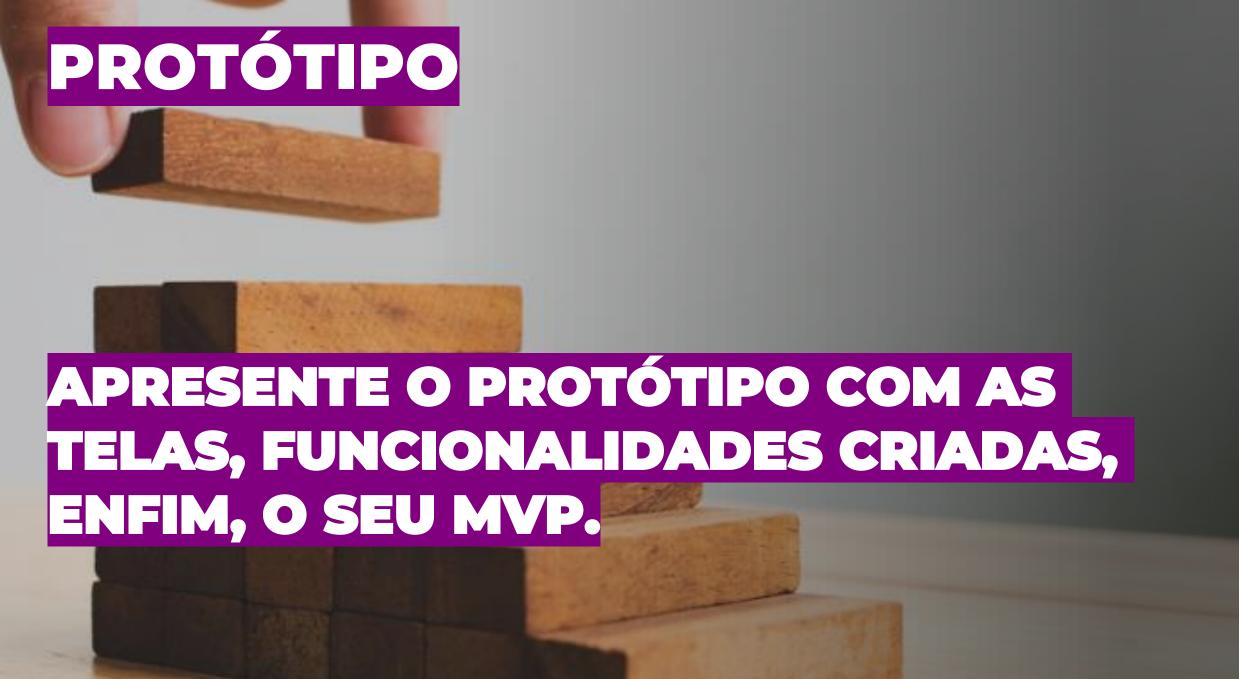
DEMONSTRE AS VALIDAÇÕES REALIZADAS

TRAGA NÚMEROS PARA FORTALECER A IMPORTÂNCIA DESSA DOR



QUAL É A SUA SOLUÇÃO?

COMO VOCÊ RESOLVE O PROBLEMA APRESENTADO ANTERIORMENTE?



MERCADO

QUAL É O SEGMENTO QUE VOCÊ PRETENDE ATUAR/ATENDER?

QUAL O TAMANHO DESSE MERCADO?

DEMONSTRE EM NÚMEROS O POTENCIAL
DESSE MERCADO
(FATURAMENTO/QUANTIDADE DE
PESSOAS/ETC)

CONCORRÊNCIA

QUAIS SÃO OS SEUS PRINCIPAIS CONCORRENTES?

QUAIS OS PONTOS FRACOS DE CADA CONCORRENTE SEU?

DIFERENCIAIS

QUAL OS GRANDES DIFERENCIAIS DA SUA SOLUÇÃO/STARTUP?

O QUE VOCÊ AGREGA DE VALOR AOS SEUS CLIENTES?

QUAIS OS SEUS DIFERENCIAIS PERANTE SEUS CONCORRENTES?

FECHAMENTO

APRESENTAÇÃO DO TIME

FRASE FINAL GERANDO IMPACTO E CONEXÃO, ESTIMULANDO A BANCA A SE INTERESSAR PELA SUA STARTUP





STORTELLING

CONTE UMA HISTÓRIA

CONTEXTUALIZE

MOSTRE CAMINHOS

UTILIZE FRASES DE CONEXÃO COM A BANCA



OUÇA E RESPONDA
O NECESSÁRIO

OUÇA COM ATENÇÃO AS PERGUNTAS DA BANCA

RESPONDA COM OBJETTVIDADE AS DÚVIDAS

SEJA VERDADEIRO



DICAS ADICIONAIS

SEJA DIRETO E CLARO E CRIE O EFEITO "QUERO ISSO"

TENHA SLIDES ATRATIVOS E OBJETIVOS

CUIDADO COM GÍRIAS E EXPRESSÕES

TREINO É FUNDAMENTAL



FOCO NOS CRITÉRIOS AVALIADOS

#01. CLAREZA SOBRE O PROBLEMA A SER RESOLVIDO

#02. RELEVÂNCIA DO PROBLEMA

#03. CONHECIMENTO DO TIME SOBRE O PROBLEMA

#04. DEMONSTRAÇÃO DAS VALIDAÇÕES

#05. COERÊNCIA DA PROPOSTA DE SOLUÇÃO

#06. DEDICAÇÃO DO TIME AO PROJETO



https://slidesgo.com/pt/tecnologia

CANVA TEMPLATES:

https://www.canva.com/pt_br/apresentacoes/?utm_source=google_sem&utm_medium=cpc&utm_campaign=br_pt_all_worksuite_acq_conversion_presentations_pm&utm_adgroup=br_pt_all_worksuite_acq_conversion_presentation_pm&utm_keyword=powerpoint+de+apresenta%C3%A7%C3%A3o&gcfid=EAlalQobChMl8ZuR2uep_glVRSOtBhl-rQN8EAAYASAAEgLj3PD_BwE&gclsrc=aw.ds

DESAFIO

CONSTRUÇÃO DO PITCH CONFORME ORIENTAÇÕES DESTE WS

ENVIO DA PRÉVIA DO PITCH PARA CONSULTORIA/SUGESTÕES <u>ATÉ</u> 13/06/23





EVERTON GARBOÇA

Professor e Consultor



(45) 9 9945 7993



everton.garboca@outlook.com

