

# Dicas de Apresentação Elevator Pitch

---

Prof. Paulo Sampaio  
Abril de 2025

Compliance &  
Quality Assurance  
(2TDSPK)



# ***Apresentação Sumária (Pitch)***

**Nome da Empresa**  
+ Slogan

# A OPORTUNIDADE

Nome/Logo da  
sua Empresa

- ✓ Oportunidade a ser explorada e que sua empresa irá atender;
- ✓ Qual a necessidade de mercado que outras empresas não atendem;
- ✓ Exemplo:
  - ✓ “Nossa solução propõe resolver o problema das perdas na distribuição de água”
- ✓ Aqui você já determinou o mercado (distribuidoras de água) e a oportunidade (as perdas).



# A SOLUÇÃO

Nome/Logo da sua  
Empresa

- Apresente sua solução destacando sua inovação/diferenciação em relação à outras empresas do mesmo segmento;
  - “por meio de uma tecnologia própria não invasiva de monitoramento ativo que identifica os pontos de perda a serem reparados”.

# A SOLUÇÃO

Nome/Logo da  
sua Empresa

- ✓ **Amostras do seu produto/serviço:**
  - ✓ Telas do protótipo
  - ✓ Fotos
  - ✓ Vídeo (breve) explicativo;
  - ✓ Diagramas e esquemas;
- ✓ **Facilitar a compreensão do seu expectador;**
- ✓ **Demonstrar sua capacidade de aplicar a solução.**



# A PROPOSTA (para Investidores)

Nome/Logo da  
sua Empresa

- ✓ Apresentar qual o estágio do seu negócio;
- ✓ Qual valor do investimento está buscando e para que será utilizado.
  - ✓ “Já temos um protótipo funcional testado e avaliado pela companhia XPTO e estamos buscando um investimento de (\$) para completar o desenvolvimento, fabricar as unidades piloto e fechar os primeiros contratos”.
- ✓ E completar agradecendo e perguntando se teria interesse em avaliar para investir.



# A PROPOSTA (para clientes)

Nome/Logo da  
sua Empresa

✓ Apresentar, quando possível, uma proposta comercial diferenciada:

✓ “Nossos serviços são remunerados com uma parte da economia que gerarmos para sua empresa, você não precisará fazer qualquer investimento”.

# RESUMO

- O *pitch* pode ser apresentado tanto verbalmente quanto ilustrado por 4 a 6 *slides*. 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. Qual a forma de monetização.



# Dicas - Pitch

- Cuidado para não usar termos muito técnicos se o seu público não for especialista no seu negócio.
- Faça analogias (se aplicável), como por exemplo: “É como se fosse um **Google** para pesquisas científicas”. Observe que neste exemplo, a inovação está em endereçar um mercado que ainda esteja mal explorado.

## Dicas - Pitch

- Corte tudo que for óbvio da sua apresentação, mais ainda se o público conhecer o mercado que você irá atuar.
- Exemplo: eliminar frases como “água é um bem essencial para a humanidade.” Você vai perder um tempo valioso com algo que a plateia já sabe.

# Dicas - Pitch

- **ACHTUNG!!**
- Cuidado para não usar afirmações do tipo:
  - “totalmente incomparável/revolucionário”
  - “com potencial de milhões”
  - “sem concorrência”
  - “ideia genial” e similares.
- Quem tem de chegar a estas conclusões é o investidor/cliente, se ele se convencer de que seu negócio tem um diferencial. Dê foco em criar vantagens competitivas.



## Dicas - Pitch

- Nunca exagere em afirmações ou em números. Pode passar uma imagem irrealista e poderá se comprometer futuramente. Ex.: “Meu negócio estará faturando milhões no ano que vem” (sem sequer ter feito uma venda ainda).
- Em hipótese alguma utilize meios falsos para conquistar seguidores de twitter ou Facebook para inflar seus números. O Investidor/cliente irá ‘sacar’ e você vai perder credibilidade.

# EXEMPLOS

- MOTUS

<http://www.youtube.com/watch?v=guHFYG4vB4g>

- On the Go

<http://www.youtube.com/watch?v=GPvNIE4vAPQ>

# (novos) EXEMPLOS

- Lusospace

<http://www.youtube.com/watch?v=EjSLxr2HD0Q>

Mútuos Inteligência

<http://www.youtube.com/watch?v=N2xVvArr5XE>




# Fontes

- Website dos Investidores

[www.anjosdobrasil.net](http://www.anjosdobrasil.net)

- Cassio A. Spina

[www.investidoranjo.net](http://www.investidoranjo.net)



Obrigado!  
Prof. Paulo Sampaio  
[profpaulo.sampaio@fiap.com.br](mailto:profpaulo.sampaio@fiap.com.br)