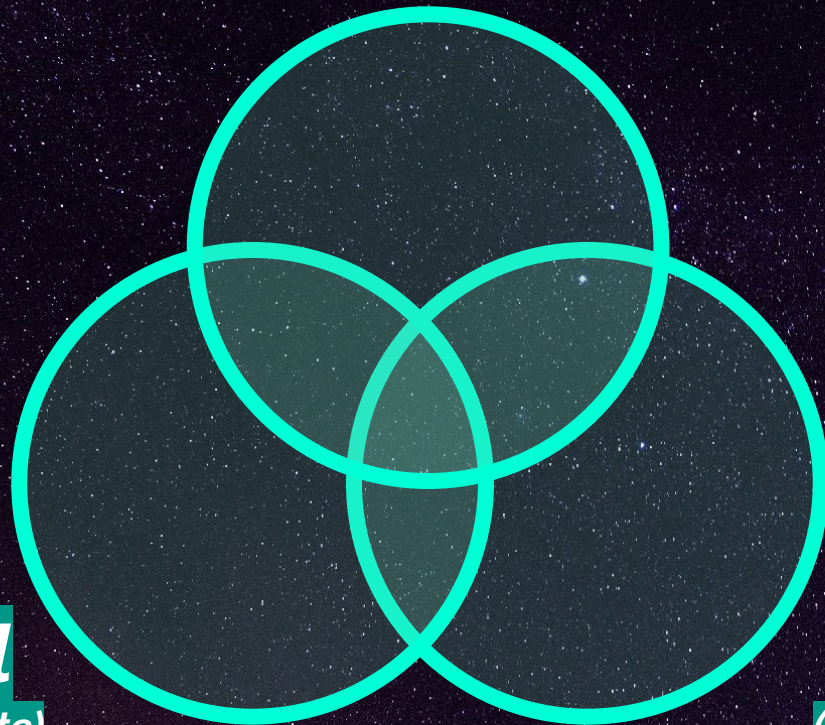




cotidiano
aceleradora

Pitch

Desejável
(pelos usuários)

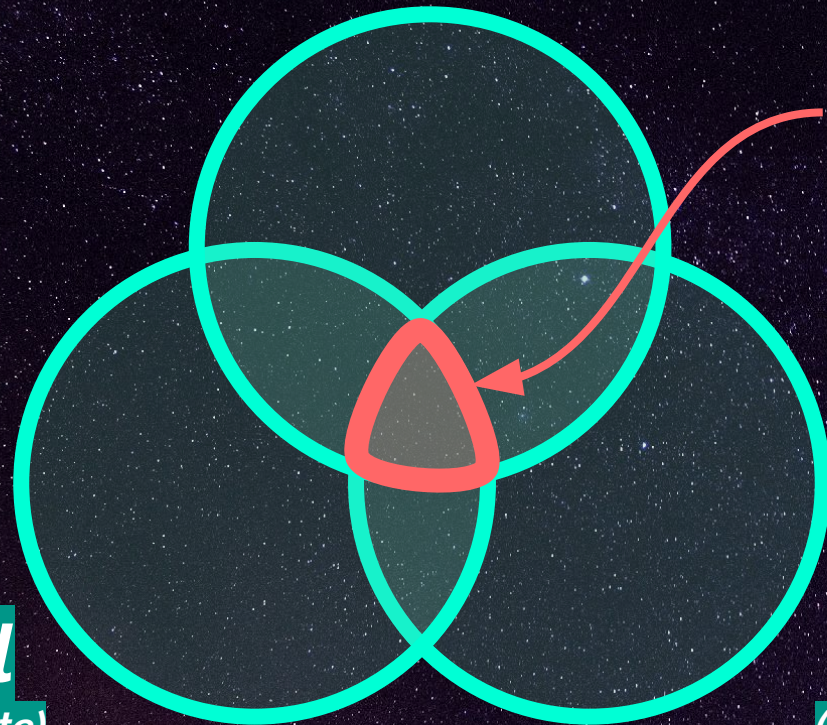


Possível
(tecnologicamente)

Viável
(economicamente)

Desejável
(pelos usuários)

Oportunidade



Possível
(tecnologicamente)

Viável
(economicamente)

Função do pitch é comunicar o tamanho da oportunidade que sua startup está inserida, que existe uma solução e comprovar que o time tem a capacidade de execução.

Algumas manhas

- *Pouco texto – destacar apenas os highlights*
- *Pitches curtos são mais eficientes que pitches longos*
- *Pitch é primeiro contato – provocar outra agenda*
- *Agrupe informações conexas*
- *Tamanho mínimo da fonte nos seus slides é 24*
- *Não use adjetivos. Troque todos eles por dados e números.*
- *Use graficos sempre que puder*

PARTE 1 – VISÃO DA OPORTUNIDADE

Slide 01

Capa

Slide 01

Capa

- LOGO

Slide 01

Capa

- LOGO
- CONCEITO DE ALTO NÍVEL

Slide 01

Capa

- LOGO
- CONCEITO DE ALTO NÍVEL
- ★ APRESENTAÇÃO SUCINTA DO PITCHER

Slide 02

Dados ou do Problema

- **DESCRIÇÃO DO(S) PROBLEMA(S)**

Slide 02

Dados de Mercado ou do Problema

- **DESCRIÇÃO DO(S) PROBLEMA(S)**
- **DADOS NUMÉRICOS SOBRE O(S) PROBLEMA(S)**

Slide 03

Dados de Mercado ou do Problema

Slide 03

Dados de Mercado ou do Problema

- **DADOS MACRO SOBRE O SEGMENTO DE MERCADO QUE A STARTUP ATUA**

Slide 03

Dados de Mercado ou do Problema

- **DADOS MACRO SOBRE O SEGMENTO DE MERCADO QUE A STARTUP ATUA**
- **DADOS SOBRE O TIMING DESSE MERCADO**

Slide 03

Dados de Mercado ou do Problema

- **DADOS MACRO SOBRE O SEGMENTO DE MERCADO QUE A STARTUP ATUA**
- **DADOS SOBRE O TIMING DESSE MERCADO**
- **DADOS SOBRE O MERCADO IMEDIATO/NICHO DE MERCADO**

Slide 04

Oportunidade

Slide 04

Oportunidade

- **DESCRIÇÃO DO QUE A STARTUP VIU QUE NINGUÉM MAIS VIU OU FAZ QUE NINGUÉM MAIS FAZ**

Slide 04

Oportunidade

- **DESCRIÇÃO DO QUE A STARTUP VIU QUE NINGUÉM MAIS VIU OU FAZ QUE NINGUÉM MAIS FAZ**
- **DADOS DESSA OPORTUNIDADE**

Slide 05

Solução

Slide 05

Solução

- **DESCRIÇÃO DO QUE A STARTUP FAZ NA PRÁTICA**

Slide 05

Solução

- **DESCRIÇÃO DO QUE A STARTUP FAZ NA PRÁTICA**
- **FUNCIONALIDADES CHAVE**

Slide 06

Modelo de negócio

Slide 06

Modelo de negócio

- **PRA QUEM VENDE**

Slide 06

Modelo de negócio

- **PRA QUEM VENDE**
- **COMO MONETIZA**

Slide 06

Modelo de negócio

- **PRA QUEM VENDE**
- **COMO MONETIZA**
- **QUANTO COBRA**

PARTE 2 – CAPACIDADE DE EXECUÇÃO

Slide 07

Tração

Slide 07

Tração

- **MÉTRICA DE RESULTADO**

Slide 07

Tração

- **MÉTRICA DE RESULTADO**
- **MÉTRICA DE SUCESSO**

Slide 07

Tração

- MÉTRICA DE RESULTADO
- MÉTRICA DE SUCESSO
- MÉTRICA DE FATURAMENTO

Slide 07

Tração

- MÉTRICA DE RESULTADO
- MÉTRICA DE SUCESSO
- MÉTRICA DE FATURAMENTO
- GRÁFICO DE EVOLUÇÃO

Slide 08

Oportunidades anexas (Opcional)

Slide 08

Oportunidades anexas (Opcional)

- **DESCRIÇÃO DE OPORTUNIDADES FUTURAS QUE
DESCOBRIMOS DEVIDO A NOSSA ATUAÇÃO**

Slide 08

Oportunidades anexas (Opcional)

- **DESCRIÇÃO DE OPORTUNIDADES FUTURAS QUE DESCOBRIMOS DEVIDO A NOSSA ATUAÇÃO**
- **DADOS DESSAS OPORTUNIDADES**

Slide 09

Time

Slide 09

Time

- **QUEM SÃO OS FOUNDERS E SUAS HABILIDADES**

Slide 09

Time

- QUEM SÃO OS FOUNDERS E SUAS HABILIDADES

- ★ SIMPLES E RÁPIDO

Slide 09

Time

- QUEM SÃO OS FOUNDERS E SUAS HABILIDADES
- ★ SIMPLES E RÁPIDO
- ★ SERVE PARA ANÁLISE SE O TIME POSSUI UM ESPECIALISTA DE MERCADO E UM DE PRODUTO

Slide 10

Expectativas de Futuro

Slide 10

Expectativas de Futuro

- **O QUE SERÁ CONQUISTADO**

Slide 10

Expectativas de Futuro

- **O QUE SERÁ CONQUISTADO**
- **NÚMEROS**

Slide 10

Expectativas de Futuro

- **O QUE SERÁ CONQUISTADO**
- **NÚMEROS**
- **PRAZOS**

PARTE 3 – CHAMADO À AÇÃO

Slide 11

Call to action - Captação

Slide 11

Call to action – Captação

- **VALOR PLEITEADO NESSA CAPTAÇÃO**

Slide 11

Call to action – Captação

- **VALOR PLEITEADO NESSA CAPTAÇÃO**
- **VALUATION***

Slide 11

Call to action – Captação

- **VALOR PLEITEADO NESSA CAPTAÇÃO**
- **VALUATION***
- **ONDE SERÁ APLICADO ESSE INVESTIMENTO**

Slide 11

Call to action – Captação

- **VALOR PLEITEADO NESSA CAPTAÇÃO**
- **VALUATION***
- **ONDE SERÁ APLICADO ESSE INVESTIMENTO**
- **ONDE ESSE INVESTIMENTO LEVA A STARTUP**

Slide 12

Contatos

Slide 12

Contatos

- **NOME DO APRESENTADOR**

Slide 12

Contatos

- **NOME DO APRESENTADOR**
- **TELEFONE***

Slide 12

Contatos

- NOME DO APRESENTADOR
- TELEFONE*
- EMAIL

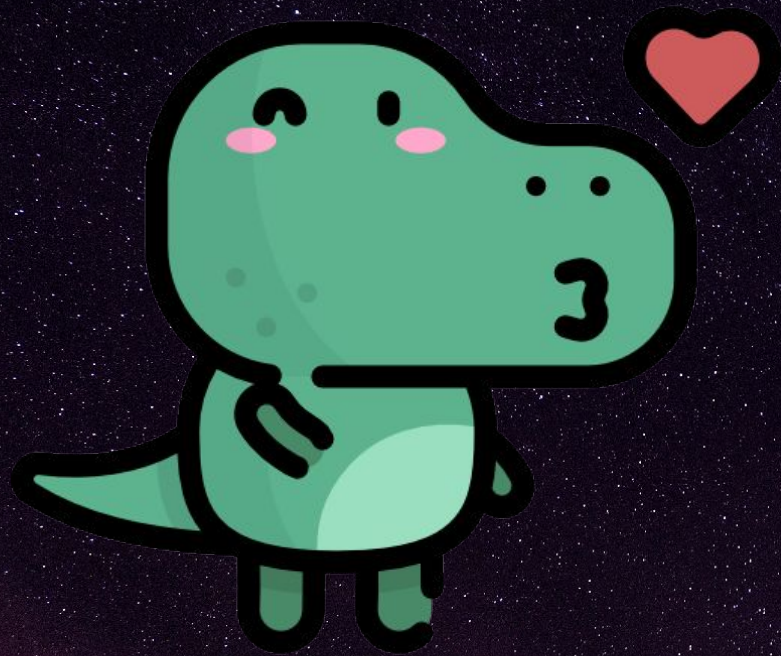


cotidiano
aceleradora

CrITÉrios de avaliação

Inovacoop

- **Equipe**
- **Potencial tecnológico**
- **Solução proposta**
- **Modelo de negócios**
- **Recursos para o desenvolvimento da solução inovadora**
- **Impacto potencial**



Dúvidas? ...bora lá!



**HACKATHON GO
COOP 2023**

cotidiano
aceleradora