

PROJETO INTEGRADOR I

Curso Técnico Subsequente em Informática
Lucas Sampaio Leite



O que é um pitch?



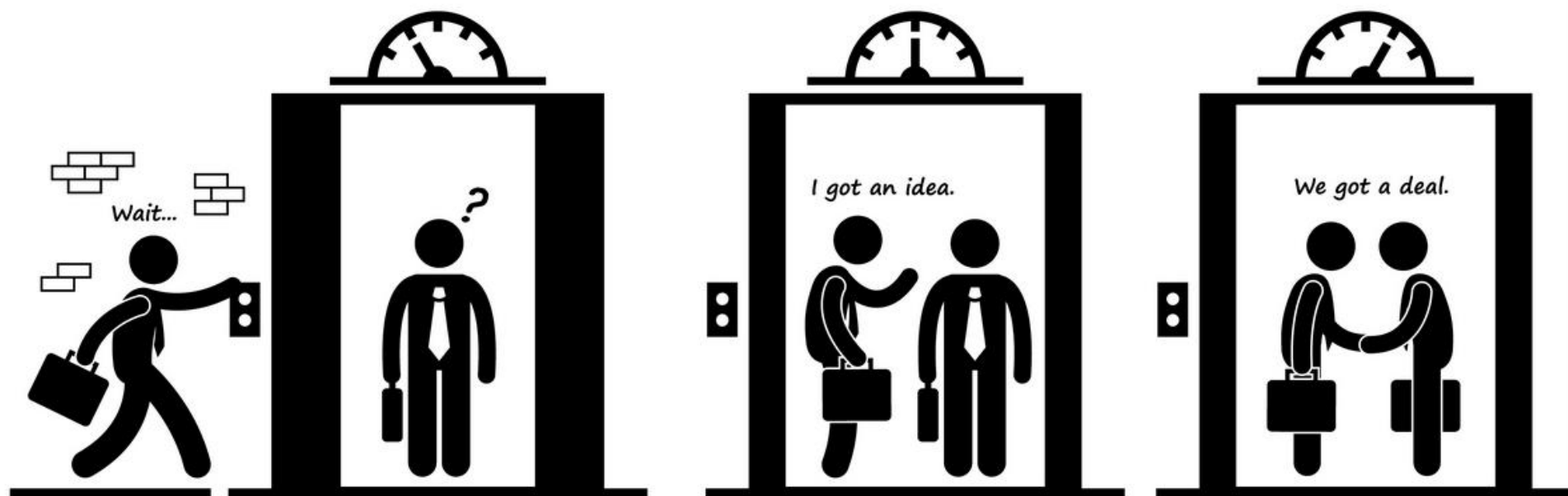
Pitch

- Um pitch é uma apresentação rápida e persuasiva do seu produto ou ideia.
- Objetivo: Convencer seu público de que seu produto resolve um problema real e tem valor.



Pitch

- O termo "pitch" tem origem em Hollywood, onde produtores e executivos frequentemente não dispunham de tempo para ler roteiros completos.
- Eles exigiam uma versão condensada da história (clara, envolvente e direta) que pudesse ser apresentada em poucos minutos, até mesmo durante o trajeto de elevador. Essa prática ficou conhecida como elevator pitch.



YouTube BR

elevator pitch

Reproduzir (k)

1:14 / 4:13

Elevator Pitch: exemplos práticos



<https://www.youtube.com/watch?v=cM2BTr5-w-I>

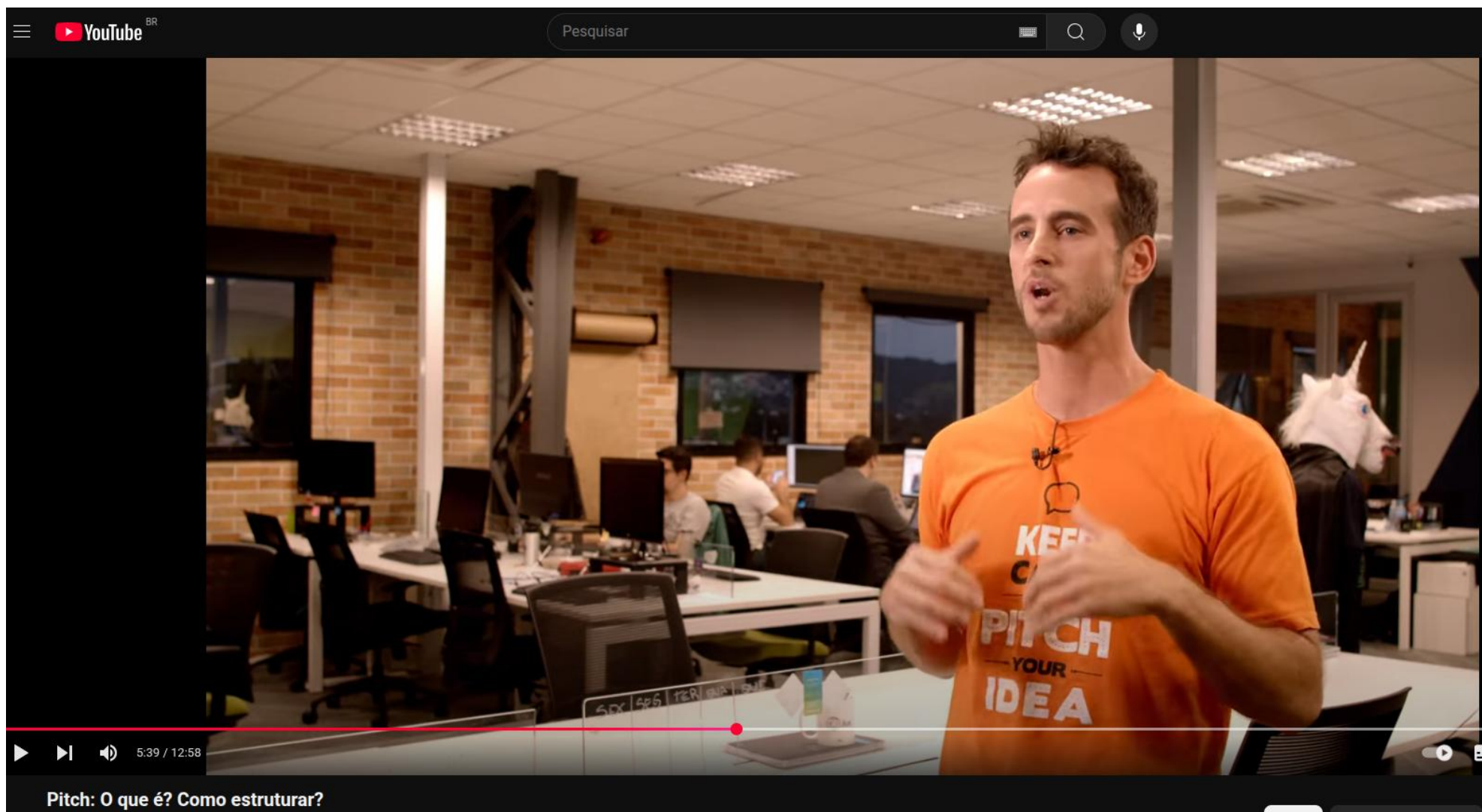
Pitch

- Tempo é essencial!!!
- Elevator Pitch (30s a 1 min): Direto ao ponto.
- Pitch de Apresentação (3 a 5 min): Mostra o problema, solução e o valor.
- Vídeo Pitch: Com recursos visuais e narração.

O tempo curto exige clareza. Não dá para contar tudo, então precisamos focar no problema, solução e valor agregado.



Pitch



<https://www.youtube.com/watch?v=JIZZXY2peQ4>

Pitch

- Estrutura clássica de um pitch:
 - Storytelling (Gancho de abertura)
 - Problema (O que precisa ser resolvido?)
 - Solução (Como você resolve o problema?)
 - Modelo de negócio (Como você ganha dinheiro?)
 - Mercado (Quem são seus clientes?)
 - Diferencial (Por que você?)
 - Tração / Validação (Você já tem resultados?)
 - Equipe (Quem está com você?)

- Passo 1: Construa uma narrativa envolvente (Storytelling)
 - Boas histórias prendem a atenção e têm alto poder de convencimento. Para isso, é importante que sua apresentação siga uma estrutura com enredo, personagens, clímax e conclusão. Uma narrativa bem construída gera conexão emocional e torna o pitch mais memorável.
 - Você pode incluir:
 - Dados de mercado que contextualizem o cenário;
 - Caracterização clara do problema, com impacto real;
 - História pessoal (ou de terceiros) que represente a dor enfrentada, criando empatia com o público.

Pitch

- Passo 2: Apresente o Problema com Clareza:
 - Deixe evidente qual é o problema ou dor que sua ideia ou solução pretende resolver. O ouvinte precisa entender, de forma rápida e concreta, por que isso é relevante.
 - Mostre quantas pessoas ou empresas enfrentam esse problema;
 - Evite termos vagos. Seja específico e direto ao ponto.



Pitch

- Passo 3: Apresente a Solução com Clareza e Impacto:
 - Este é o momento de mostrar como sua ideia resolve o problema apresentado.
 - Seja objetivo e mostre o valor da sua proposta.
 - Explique como a solução funciona e qual o impacto real que ela gera;
 - Destaque os principais diferenciais do seu produto em poucas palavras;
 - Use uma linguagem simples e acessível, que qualquer pessoa possa entender;
 - Se possível, demonstre um protótipo, mockup ou exemplo visual da solução.



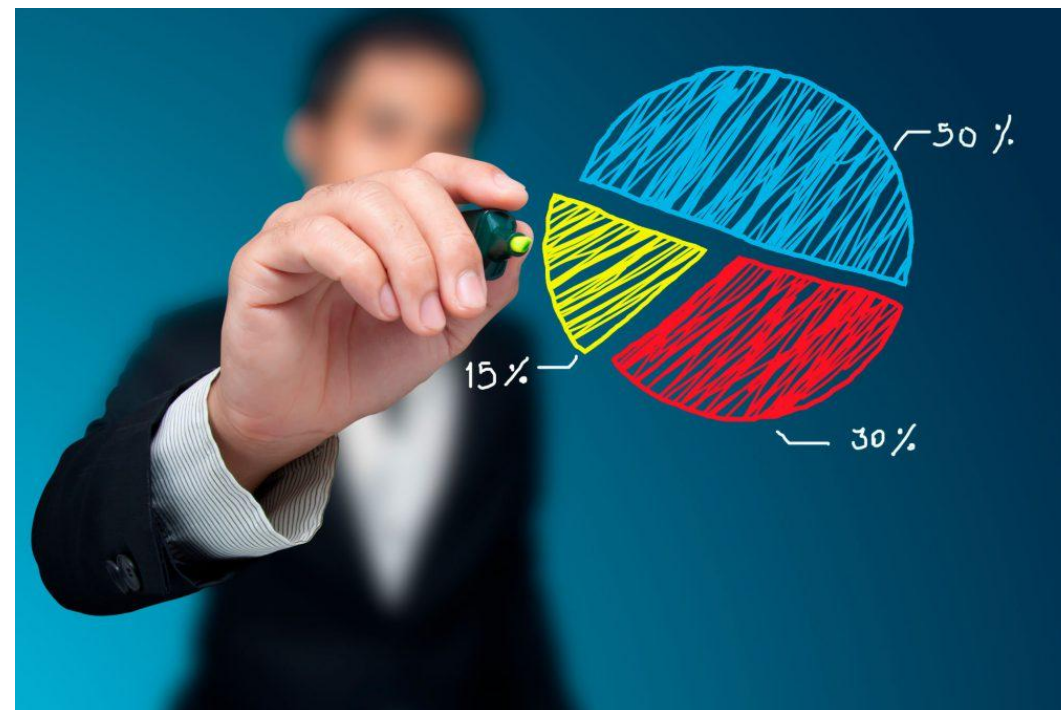
Pitch

- Passo 4: Apresente o Modelo de Negócio
 - Mostre como sua solução gera (ou pretende gerar) receita.
 - Seu modelo já está definido? Explique de forma direta:
 - Venda direta? Assinatura? Licenciamento? Freemium?
 - Ainda não está totalmente definido? Apresente suas ideias e hipóteses de monetização.
 - Mesmo que o projeto ainda esteja em fase inicial, é importante indicar como você pretende transformar sua solução em algo financeiramente sustentável.



Pitch

- Passo 5: Qual o seu mercado?
 - Quantas pessoas estão no mercado e quantas possivelmente serão atendidas pelo seu produto/serviço?
 - Quanto o seu mercado gasta/consome? Em que período?



- Passo 6: Concorrência e Diferenciais Competitivos
 - Acredite: se não há concorrência, talvez o problema não seja relevante. Por isso, identifique e reconheça soluções já existentes no mercado.
 - Quem já tenta resolver esse problema?
 - O que essas soluções fazem bem e o que deixam a desejar?
 - Em que sua proposta se diferencia e se destaca?
 - Pode ser no modelo de entrega, no preço, na experiência do usuário, na tecnologia, etc.

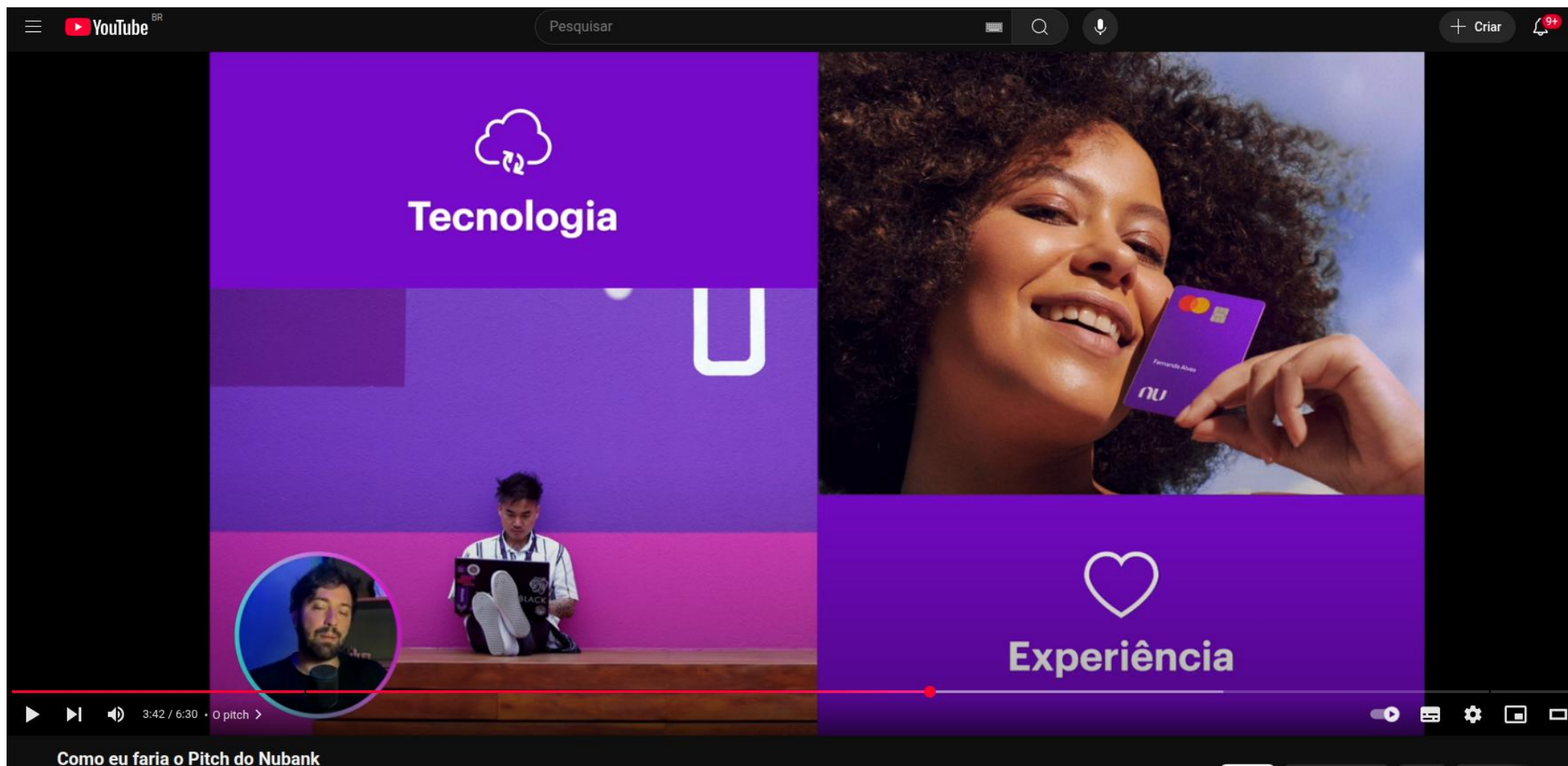
- Passo 7: Validação da Ideia
 - Mostre que sua ideia já foi testada, validada ou reconhecida de alguma forma.
 - Você já tem clientes, usuários ou vendas?
 - Recebeu feedbacks positivos de especialistas ou potenciais clientes?
 - Fez pesquisas ou testes de usabilidade?
 - Mesmo que o projeto ainda esteja no início, qualquer forma de validação fortalece a credibilidade da solução.

Pitch

- Passo 8: Apresente a Equipe
 - Mostre quem está por trás da ideia e por que essas pessoas têm o perfil ideal para fazer o projeto acontecer.
 - Quem são os integrantes principais da equipe?
 - Quais são suas experiências, competências e formações relevantes?
 - Como essas pessoas se complementam no time?
 - Se for o caso, mencione mentores, apoiadores ou parceiros estratégicos.



Exemplos de Pitch



<https://www.youtube.com/watch?v=1HdWc2d6wzE>

Exemplos de Pitch

YouTube BR

Pesquisar

SHARK TANK BRASIL
NEGOCIANDO COM TUBARÕES

EDUCAÇÃO
FINANCEIRA
TRANSVERSA
GAMIFICAÇÃO

TINDIN

4:18 / 8:45

Pitch criativo surpreende os tubarões | Shark Tank Brasil

<https://www.youtube.com/watch?v=Q3wa-tWIIUc>

Pitch

- Dicas para um bom pitch:
 - Use linguagem simples;
 - Seja visual (se possível, mostre uma demo ou mockup);
 - Mostre paixão e propósito;
 - Ensaiem!;
 - Adapte para o público;
 - Pitch é quase uma performance: o conteúdo importa, mas a forma como é apresentado também. Ensaiar é essencial!

Atividade - Criação e Apresentação do Pitch

- Cada grupo deverá elaborar e apresentar um pitch do seu projeto de software, seguindo as orientações abaixo:
 - Duração: entre 3 a 5 minutos
 - Apresentação com slides: é permitido e recomendado o uso de slides para apoiar a exposição
 - Protótipos de tela: incluam os protótipos desenvolvidos na disciplina de IHC para ilustrar a solução
 - Conteúdo: procurem contemplar ao máximo os elementos clássicos do pitch apresentados nesta aula (problema, solução, diferencial, etc...)
 - Tentativa única: cada grupo terá apenas uma tentativa para apresentar o pitch
- Objetivo: Comunicar de forma clara, envolvente e convincente a proposta e o valor do seu produto de software.

Dúvidas



PROJETO INTEGRADOR I

Curso Técnico Subsequente em Informática
Lucas Sampaio Leite

