**Elabore o pitch de seu plano de negócio seguindo os passos deste roteiro, são eles:**

1. O problema

* Descreva de forma clara e concisa o problema social e/ou ambiental que vocês pretendem resolver.
* Explique as causas desse problema e sua relevância.

1. Qual a oportunidade

* Descreva a oportunidade identificada e relacionada ao contexto do problema que vocês se propõem a resolver.
* Se possível, apresente gráficos que ilustrem o tamanho do mercado e seu crescimento.
* Cite as fontes das informações utilizadas.

1. Qual é a solução

* Apresente como vocês pretendem resolver o problema.
* Destaque as principais características, funcionalidades, inovações e diferenciações da sua solução.
* Utilize imagens e vídeos, quando possível, para exemplificar. Lembre-se de considerar o tempo limitado de apresentação.

1. Modelo de negócio e mercado de atuação

* Explique como o empreendimento será monetizado, ou seja, como será gerada receita através da entrega de valor aos públicos beneficiários e/ou clientes atendidos.
* Apresente as fontes de receitas e como elas se relacionam com o modelo de negócio.

1. Concorrentes

* Destaque objetivamente o diferencial da sua solução.
* Explique qual é a vantagem competitiva da sua solução em relação aos concorrentes.
* Discuta os aspectos que tornam sua solução melhor ou diferente, como pioneirismo, produto, tecnologia, patentes, estratégia comercial, localização, preço, parcerias, logística, etc.

1. Equipe

* Apresente os membros da equipe que estão envolvidos no projeto.
* Descreva os fundadores e suas motivações para propor esse projeto.
* Mencione se vocês têm conselheiros ou mentores e quem são eles.

1. O que está buscando

* Informe o valor de recurso financeiro que já foi investido e quanto ainda será necessário.
* Explique se vocês pretendem captar investimento, qual o valor desejado e como pretendem realizar essa captação.
* Descreva como vocês pretendem investir esse dinheiro e quais serão os próximos passos do negócio.

1. Fechamento

* Reforce a importância e relevância da solução proposta para resolver o problema identificado.
* Deixe claro o objetivo final e a visão de longo prazo do empreendimento.
* Encerre a apresentação de forma impactante, ressaltando a confiança na equipe e no potencial da solução.

**Tempo máximo de apresentação: 5 minutos.**