



# FIAP

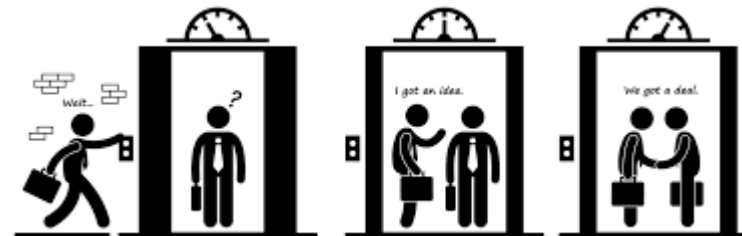
## ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

FULL STACK, APPS & ARTIFICIAL INTELLIGENCE

SE\_&\_BM: SOFTWARE ENGINEERING AND BUSINESS MODEL  
Prof. Freitas – 2025

# Pitch, o que é?

O pitch é uma apresentação sumária de **3 a 5 minutos** com objetivo de despertar o interesse da outra parte (**investidora, investidor ou cliente**) pelo seu negócio. Assim, deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas.



# Pitch, o que é?

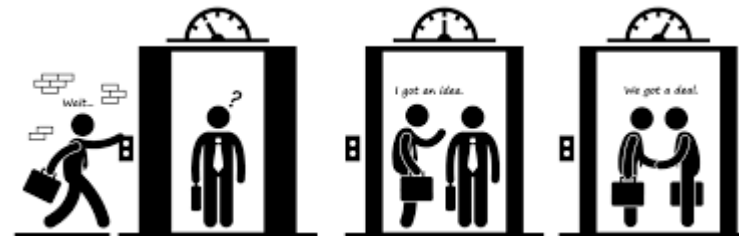
Em resumo o pitch é um discurso de venda de uma ideia.

Passar uma ideia rápida do seu projeto.

Quer saber a verdade?

Transmita tudo que tem de positivo no seu projeto.

Tem que respeitar os minutos e o escopo, caso contrário esse é o primeiro passo para não ter sucesso.



# Objetivos do Seu Pitch

- O que deseja alcançar como objetivo?
- O que pode colaborar com a sociedade?
- Criar um discurso empolgante e focado.



# O QUE DEVE TER NO SEU PITCH PARA OS AVALIADORES?

- Mostrar o quanto sua ideia é inovadora
- As necessidades de mercado a que responde (foco nesse tópico)
- O impacto da região onde se desenvolve (Brasil – Mundo – ODS)
- A capacidade do projeto para criar valor e crescer
- O quanto a equipe está capacitada para atender a necessidade e o projeto



# | Estrutura do Pitch

## Slide 1 – Identificando a oportunidade

Um pitch deve começar indicando qual a oportunidade que sua empresa irá atender, isto é, qual o mercado e a necessidade que não é bem atendida pelos players majoritários, de forma bem objetiva e direta.

Como, por exemplo: “Nós iremos resolver o problema das perdas na distribuição de água”. Aqui, você já determinou o mercado (“distribuidoras de água”) e a oportunidade (“resolver o problema das perdas”).

Procure estatística, ampare suas afirmações em dados!



# | Estrutura do Pitch

## Slides 2 e 3 – Apresentando a sua solução

A seguir, apresente rapidamente qual a solução que propõe para atender a necessidade da oportunidade já destacando a sua inovação e diferenciação.

Continuando o exemplo anterior: “através uma tecnologia própria não-invasiva de monitoramento ativo que identifica os pontos de perda para reparo”. Veja que não foi necessário detalhar como funciona. Mas, ao mesmo tempo, já destacou um diferencial (“tecnologia própria”).

Insira amostras do seu produto/serviço. Sejam telas do mesmo, fotos de um protótipo, um vídeo explicativo, etc. Ou seja, tudo que tanto facilite o entendimento quanto demonstre sua capacidade de execução.

Contar uma pequena história (story telling) que contextualize a aplicação da sua solução, pode ajudar muito.



# | Estrutura do Pitch

## Slide 4 – Destacando seus Diferenciais

Você deve, agora, reforçar suas vantagens competitivas perante a solução dominante do mercado. Observar que deve se comparar com quem já tenha maior market-share no mercado.

Como, por exemplo: “Nossa tecnologia, diferentemente do maior player deste mercado, não precisa que se instalem medidores específicos, pois monitoramos o fluxo de água por nosso equipamento de detecção”.

Aponte quais são os fatores de diferenciação dos seus produtos e serviços em comparação com empresas e produtos que oferecem soluções, semelhantes (substitutas da sua em todos os recursos ou alternativas, as quais têm parte dos seus recursos oferecidos).

Atente para o serviço final e o valor agregado ao cliente. Evite deixar de perceber a concorrência. Raramente a sua solução é totalmente inovadora (exemplo: uma revista impressa é concorrente de uma revista on line, embora o meio de distribuição de notícias seja diferente).





# | Estrutura do Pitch

## Slide 5 – Explanando sua proposta

Aqui, se você estiver apresentando para uma investidora ou investidor, deve evidenciar qual o estágio do seu negócio, qual valor do investimento está buscando e para que será utilizado. Por exemplo: “Já temos um protótipo funcional testado e avaliado pela companhia XYZ. Dessa forma, estamos buscando um investimento de R\$ nnn para completar o desenvolvimento, fabricar as unidades piloto e fechar os primeiros contratos”. E completar perguntando se teria interesse em avaliar para investir.

Se já existir o protótipo ou a solução parcialmente materializada, apresente brevemente.

Se você estiver apresentando para um cliente, deve apresentar qual sua proposta comercial. Por exemplo: “Nossos serviços são remunerados com uma parte da economia que gerarmos para sua empresa; você não precisará fazer qualquer investimento”.

# | Estrutura do Pitch

## Slide 6 – Visão de futuro

Encerre sua apresentação mostrando que existe uma visão de evolução do seu produto/solução para o futuro.

Possibilitar que os investidores compartilhem dessa visão aumenta as chances de obtenção de patrocínio.

# Estrutura do Pitch

## O tempo e escopo

Posso passar o tempo e ir além do escopo solicitado?

**Nãoooooooooooo**

Em uma banca para avaliar os projetos o primeiro tópico é analisar se foi respeitado o tempo de apresentação.

O escopo é algo que é necessário ser interpretado antes de iniciar a criação da apresentação, ou seja, crie o pitch para atender o escopo.



# | Apresentação

Para cada minuto no máximo 100 palavras;

Foco na fala e não nos slides;

Se aproprie do conhecimento;

Planejar e treinar a apresentação é o foco do sucesso;



**Obs.:** Por exemplo para exercício em sala de aula iremos utilizar igual ao tempo dos projetos de iniciação científica que são 3 minutos.



# Apresentação Linguagem

Definam as ideias que irão transmitir.



Criatividade para transmitir a ideia é a chave do sucesso, sejam disruptivos.



# **Apresentação**

## **Linguagem (corporal)**

Não falar na primeira pessoa e sim no grupo (nós);

O projeto desenvolvido é de competência e saberes de um grupo.

A linguagem corporal também deve ser considerada.



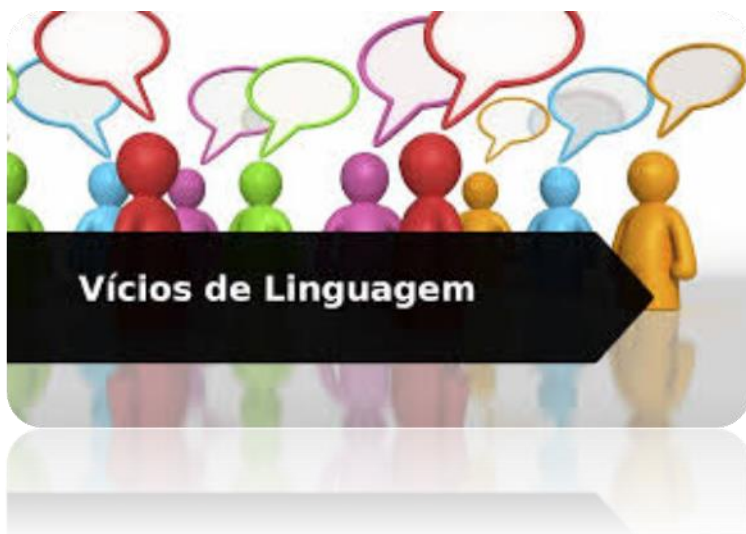
# Apresentação Linguagem

Quem do grupo fará  
a apresentação?



# Apresentação

## Vícios de Linguagem



### Evite algumas expressões:

- Então é isso
- Basicamente
- Então
- Ahhh....
- Veja bem...
- Né...
- Sabe né veio...
- Tipo ou tipo assim...
- Expressões que não consigam transmitir confiança.





# Dicas para Apresentação

- Falar rápido não é a solução;
- Olhe no olho (quando se está na presença do cliente);
- Respire antes de falar;



## Fica a Dica

- Não pense em ajudar o planeta inteiro;
- Tente ajudar algo ou alguém e mostre quem serão os que serão ajudados com a solução;
- Estar feliz e motivado durante a apresentação é algo que irá fazer a diferença;



## Fica a Dica

- Não pode fazer leitura, fale o que lembra e o necessário.
- Se a apresentação for remota, utilizar um plano de fundo único para todos que estão apresentando.



## | Após a Apresentação

Nunca justificar algo que a banca de avaliação falar, mas sim conversar para entender e mostrar que estão disponíveis para melhorar.




Reúna seu grupo e comece a pensar e desenhar o Pitch do projeto em desenvolvimento.



Temas? A seguir...



- 
- 1 - Pizzaria que faz uma pizza diferente e com a tecnologia X consegue vender mais
  - 2 - Empresa de tecnologia que faz desenvolvimento de software voltado para as vendas com internet
  - 3 - Empresa especializada em chatbot para reconhecimento de voz interpretando o sentimento do usuário com a voz que está se comunicando com o chatbot.
  - 4 - Empresa que tem uma fazenda de plantação de coco e através de tecnologia promete vender coco pela internet a nível de todo o sudeste do país.
  - 5 - Empresa de carregador de carro que tem como foco monetizar o carregamento de carros elétricos pelo estado de São Paulo.
  - 6 - Empresa com solução agrotech com sistema de pequenos robôs que conseguem detectar pragas na plantação, indicando o local correto das pragas.
  - 7 - Empresa especializada na plataforma do pix que presta serviços para as fintechs.
  - 8 - Plataforma de esportes que tem como objetivo unir pessoas interessadas em jogar tênis e com isso conseguem marcar partidas presenciais em locais específicos e por exemplo clubes conseguem fazer propagandas nesse aplicativo.
- 