

INFORMÁTICA APLICADA

Prof. Anderson Luiz Menezes Técnico em Administração Unidade Dr. Celso Charuri





O QUE É?

Trata-se de uma apresentação sumária de 3 a 5 minutos

O objetivo é despertar o interesse da outra parte, seja ele um investidor ou um cliente

Devido a necessidade de síntese, deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas

Pode ser apresentado apenas verbalmente, como num Elevator Pitch, ou ilustrado por poucos slides



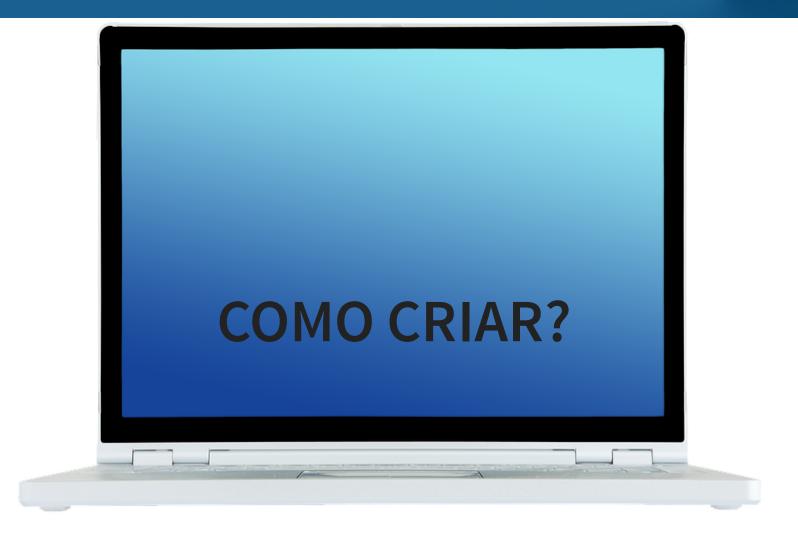


O QUE CONTÉM?

Basicamente, um pitch deve conter:

- 1. Qual é a oportunidade que está sendo apresentada
- 2. Qual o mercado em que irá atuar
- 3. Qual a sua solução
- 4. Quais são seus diferenciais
- 5. O que está buscando









SLIDE 1 – APRESENTAÇÃO PESSOAL E DE SUA

ATUAÇÃO

QUEM SOU EU, MINHA EMPRESA E MEUS CLIENTES?





SLIDES 2 E 3 – APRESENTAÇÃO DO PROBLEMA E SUA SOLUÇÃO

QUAIS OS PROBLEMAS IDENTIFICADOS NO MERCADO E COMO EU OS RESOLVO?





SLIDE 4 – FOCO NOS DIFERENCIAIS DA SUA SOLUÇÃO

POR QUE MINHA SOLUÇÃO É MELHOR QUE A DOS CONCORRENTES?





SLIDE 5 – EXPOSIÇÃO DA PROPOSTA

O QUE PRECISO PARA COMEÇAR? QUAL MINHA PERSPECTIVA DE CRESCIMENTO? O QUE "OFEREÇO EM TROCA"?







DESAFIO

Utilizar os mesmos grupos da atividade anterior

Imaginar a situação em que vocês trabalham para uma empresa hipotética

Há um evento com alguns investidores que desejam escolher empresas para investir





DESAFIO

Vocês devem apresentar sua empresa e "defender" o investimento

Mostrem valores importantes e chamem a atenção

A apresentação terá de 3 a 5 minutos. Usem bem esse tempo!



Sistema FIEP SESI
FIEP SESI
FIED SENAI

nosso i é de indústria.