	Conexão com o público	problema e proposta de valor	problema de resolução	modelo de negócio	call to action
conteúdo	 Por que as pessoas deveriam me ouvir? O que eu quero despertar? 	 > Apresentar estatísticas e dar força aos números; > Mostrar o que pode acontecer caso não se faça algo a respeito. 	 Diante do problema, precisamos de uma solução diferente A partir de hoje, apresento a vocês o(a) novo(a) 	> Como a solução impacta os objetivos de negócio?	> Explique os próximos passos na direção da solução proposta.
forma	 Dez slides; Tela inicial atraente; Música ambiente; Slides com vídeos ou cinemagraph; Tela personalizada para o público. 	 Destacar os números nos slides; Personificar o problema em uma imagem ou em um vídeo. 	> Apresentação simplificada e usual da solução de um jeito simples para que o público possa entender.	> Criar e destacar na tela um slogan, uma frase ou uma imagem que fique na memória.	> Dashboard; > Gráfico.
empatia	> Quais são as características do arquétipo?	> Temos um inimigo em comum. Ele se chama	> Trazer histórias pessoais ou de outras pessoas que utilizaram a solução	> Chegamos aqui> Aprendemos que> A partir de hoje	 Mostrar o seu comprometimento; Frases curtas; Credibilidade.

