



# Desenvolvimento de Projetos

Prof: Jefferson Brandão



Pitch

# Pitch

É uma apresentação curta, com o objetivo de conseguir a atenção de outra parte (clientes, investidores ou superiores) para a sua solução.



- Qual a oportunidade?



- Qual o mercado?



- Qual a sua solução e seus diferenciais?



- O que você está buscando?

# Pitch de uma sentença

Minha empresa, <nome>,  
está trabalhando em <oferta>  
para ajudar <clientes alvo>  
<a resolver seu problema>  
<através de sua solução>

# Pitch de uma sentença

Minha empresa, <nome>,  
está trabalhando em <oferta>  
para ajudar <clientes alvo>  
<a resolver seu problema>  
<através de sua solução>

# Pitch de uma sentença

Minha empresa, **xpto**,  
está trabalhando em **um serviço revolucionário**  
para ajudar **o ramo de beleza**  
**a se relacionar com os clientes**  
**de forma rápida**

# Pitch de uma sentença

Minha empresa, **xpto**,  
está trabalhando em **um serviço revolucionário**  
para ajudar **o ramo de beleza**  
**a se relacionar com os clientes**  
**de forma rápida**

# Pitch de uma sentença

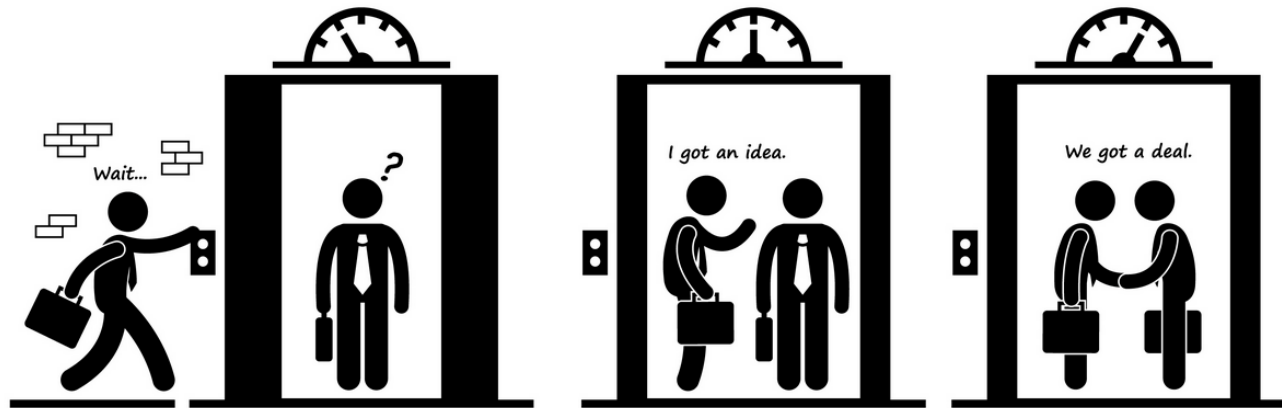
Minha empresa, **xpto**,  
está trabalhando em **um aplicativo**  
**móvel**  
para ajudar **cabeleireiros, barbeiros,**  
**manicures e esteticistas**  
**a oferecer seus serviços em uma**  
**plataforma dedicada e segura**  
**com listagem de preços e avaliação**  
**de clientes e profissionais**



# Pitch de elevador

- 1 – Apresente-se
- 2 – Se veja como marca
- 3 – Público alvo
- 4 – Benefícios da sua ideia
- 5 – Não despeje várias ideias
- 6 – Limite-se a 30 segundos
- 7 – Deixe claro o que deseja
- 8 – Ensaie, ensaie e ensaie

# Pitch de elevador



# Pitch deck

É a apresentação que dá suporte ao pitch.

Slide 1 – Identifique a oportunidade

Slide 2 – Apresente sua solução

Slide 3 – Mercado

Slide 4 – Produto/Protótipo

Slide 5 – Expectativa de crescimento

Slide 6 – Equipe

Slide 7 – Competidores/Diferenciais

Slide 8 – Financeiro

# Pitch deck

Se você já possui um protótipo de alta fidelidade, foque sua apresentação nele e deixe o pitch deck somente para explicações iniciais e valores

Use e abuse dos gráficos

# Se preparando para o pitch

Treine a apresentação e faça apresentações para pessoas próximas

Crie modelos como o BM Canvas

Procure por investidores

Saiba quais são seus concorrentes diretos e indiretos

Dimensione o mercado

# Ferramentas

Para apresentações presenciais



# Ferramentas

Para criar um vídeo e publicar na web você pode se filmar, capturar seu protótipo e editar em uma ferramenta profissional ou utilizar um serviço que permite a criação de pequenos vídeos de animação como o Powtoon e o Animaker.



# Cases de sucesso





