

Conteúdos Elevator-pitch

O elevator-pitch é uma apresentação onde devem ser revelados os principais aspetos de uma ideia de negócio de forma a captar a atenção do interlocutor, seja ele um investidor, um parceiro de negócio ou até mesmo um cliente.

A intenção é que a apresentação seja interessante e apelativa suficiente para abrir portas a uma nova conversa mais detalhada sobre o negócio em questão.

É por isso importante trabalhar o formato de apresentação e o seu suporte (ex: powerpoint), caso seja utilizado, para que sejam o mais impactantes possível.

Os primeiros segundos são importantíssimos para captar a atenção do público, principalmente se este for um investidor que assise a dezenas de apresentações num único dia. Para tal, é importante que tentem tornar a apresentação o mais interativa, dinâmica e interessante possível, podendo para isto utilizar pequenos vídeos produzidos por vós (ex: um vídeo estilo publicitário que explique o problema e a solução), números que quantifiquem o problema e que chamem a atenção, entre outros.

É ainda importante terem em atenção que para reterem a atenção da audiência durante a vossa apresentação é importante que contem uma história, e por este motivo não existe uma regra base para a ordem dos conteúdos a apresentar, desde que todas as informações estejam presentes e interligadas de forma a contarem uma história.

Conteúdos que devem ser abordados durante a apresentação:

- Problema, necessidade ou oportunidade em que estão a trabalhar;
- Explicação da solução (preferencialmente com recurso a imagem ou vídeo) e tipologia de proteção por direitos de Propriedade intelectual (caso se adequar);
- Explicar como esta solução se diferencia das alternativas existentes. Nota: A proposta de valor, apesar de não necessitar de ser referenciada explicitamente, tem de ficar bem clara para a audiência;
- Potencial de mercado e estratégia de entrada de mercado;
- Modelo de negócio (como vão ganhar dinheiro com esta ideia);
- Cronograma de atividades (caso seja relevante para suportar a compreensão da estratégia de negócio e/ou justificar o potencial futuro da ideia, bem como para ajudar a explicar alguma informação em falta);

- Dados financeiros – informação sobre PVP e custo unitário, bem como gráfico de custos/receitas (gerado automaticamente na folha Excel de suporte ao estudo financeiro);
- Apresentação da equipa (grupo de alunos e membros externos caso sejam necessárias competências adicionais)

Cada ideia de negócio tem características específicas pelo que poderão acrescentar conteúdos que sejam importantes para a boa compreensão da vossa ideia de negócio, e que não se encontrem na listagem anterior.