**Pitching**

Em um artigo para a Harvard Business Review, Kimberly D. Elsbach, professora da Universidade da Califórnia, afirma que ter ideias criativas é fácil – o difícil é vendê-las para estranhos.

Pitch é uma apresentação rápida de um produto, negócio ou até de uma pessoa, com a intenção de “vender” a ideia para investidores, clientes, sócios ou parceiros. Esse termo se popularizou no universo das startups. Basicamente, a pessoa que apresenta pitch precisa dizer, em poucas palavras, quem ela é, o que é o seu projeto/ideia, em qual mercado vai atuar, qual solução oferece e o que está buscando no momento.

**Tipos de Pitch**

Durante o Programa Generation você usará dois dos principais tipo de pitch:

* **Pitch Deck:** uma apresentação de projeto com duração média de 5 minutos que traz recursos visuais para dar suporte à fala. Você usará esse modelo na preparação da apresentação do Projeto Integrador
* **Elevator Pitch:** uma apresentação mais rápida de 30 segundos a 2 minutos que pode servir como um estilo de apresentação pessoal. Você usará o Elevator Pitch em eventos, feiras de empregadores e até em suas futuras entrevistas de emprego.

**Estudo de Caso - Pitch Deck**

Na sessão de hoje trabalharemos o Pitch Deck através de um estudo de caso. Leia o estudo de caso abaixo e responda as perguntas a seguir.

| **Meninas no Poder**  **Plan International:** A Plan International é uma organização não-governamental humanitária, presente em 70 países, fundada em 1937, com receitas de mais de 800 milhões de euros/ano.  **O Projeto:** A ONG desenvolveu um projeto chamado “Meninas no Poder”. O projeto busca promover a mobilização e a formação de meninas entre 14 e 18 anos para fortalecer a participação cidadã, o protagonismo, a incidência e o controle social sobre as políticas públicas referentes aos seus direitos, visando aumentar o empoderamento de meninas e igualdade de gênero na política.  **Necessidade:** Este projeto precisava de uma plataforma online focada na conexão entre os voluntários e beneficiários do programa.  **Desafio:** Desenvolver uma plataforma online focada na conexão entre os voluntários e beneficiários do programa.  **Solução:** A Plan contou com a B2ML para desenvolver a plataforma.  **Resultado:** A plataforma é um sucesso absoluto, todas as 200 meninas participantes do projeto a usam diariamente. A Plan agora tem a B2ML como parceira de desenvolvimento de software. |
| --- |
|
|
| Em grupo, a partir da abordagem do 5W2H, responda as perguntas abaixo **(10 minutos)**:   * **Why (Por quê):** Qual o propósito do desafio/solução? Por que ela precisa existir? * **What (O que):** O que é a solução? O que a audiência precisa saber sobre isso? * **Who (Quem):** Qual o público ao qual a solução de dedica? Quais os beneficiários? * **Where (Onde):** Onde vai se passar o projeto? Estamos falando de cidades específicas, de um país? * **When (Quando):** Qual o tempo para criar a solução? Quando será implementada? Por quanto tempo? Tem um prazo? * **How (Como):** Como a solução será criada? Qual a metodologia? Existe algum processo ou caminho a ser seguido? * **How Much (Quanto):** Quanto vai custar essa solução? Quais os recursos que serão utilizados? Podemos prever ou estimar? |
| **Atividade**  Vocês são o time de desenvolvedores Java da B2ML que estão responsáveis por desenvolver a plataforma. Em seus grupos vocês terão mais **10 minutos** para construir um Pitch Deck sobre essa solução. Vocês irão estruturar uma apresentação (apenas fala) de **5 minutos** passando por todos os pontos do 5W2H como se fossem apresentar o pitch da solução para clientes e investidores.  Use o espaço abaixo para fazer anotações. |

**Atividade - Elevator Pitch**

Agora você trabalhará na construção do seu pitch pessoal, que deverá durar no máximo 2 minutos. Você deverá construir esse pitch para utiliza-lo na feira com empregadores que vocês terão ao final do curso da Generation.

Para estruturar sua fala responda às perguntas a seguir.

| Individualmente, a partir da abordagem do 5W2H, responda as perguntas abaixo **(10 minutos)**:   * **Why (Por quê):** Qual o propósito dessa apresentação? O que eu quero com isso? Onde eu quero chegar? * **What (O que):** Quem sou eu? O que é importante que os empregadores/as pessoas saibam sobre mim? * **Who (Quem):** Quem estará lá? Qual o público ao qual eu me dirijo? QUal a expectativa desse público? * **Where (Onde):** Qual o ambiente no qual essa apresentação será feita? É um ambiente mais formal ou informal? É um congresso? Uma feira? Um café? * **When (Quando):** Quando será esse evento/ essa apresentação? * **How (Como):** Como minha apresentação será estruturada? Como eu farei a abordagem inicial? * **How Much (Quanto):** Quanto tempo eu tenho para fazer essa apresentação? Quanto tempo eu vou investir em praticar? |
| --- |
|  |