

FIA P GRADUAÇÃO

CHALLENGE

MATERIAL DE APOIO PARA A PRODUÇÃO DE
CANVAS e PITCH

PROFESSOR:
RENATO JARDIM PARDUCCI

PROFRENATO.PARDUCCI@FIAP.COM.BR

**FERRAMENTAS PARA
DEFENDER PROJETOS**

FERRAMENTAS PARA DEFENDER PROJETOS

Quando propomos um projeto, precisamos:

- Alinhar os requisitos de projeto com a Missão e Visão de negócio, criando metas e definindo métricas de acompanhamento de resultados que deverão ser avaliadas antes e após o projeto.
- Explicar de forma clara, concisa e objetiva, aquilo que será entregue e os seus benefícios

FERRAMENTAS PARA DEFENDER PROJETOS

Uma forma bastante difundida de avaliar oportunidades de projetos é descrever essa oportunidade usando:










- **MODELO DE NEGÓCIO CANVAS**
- **PITCH DE EMPREENDIMENTO**

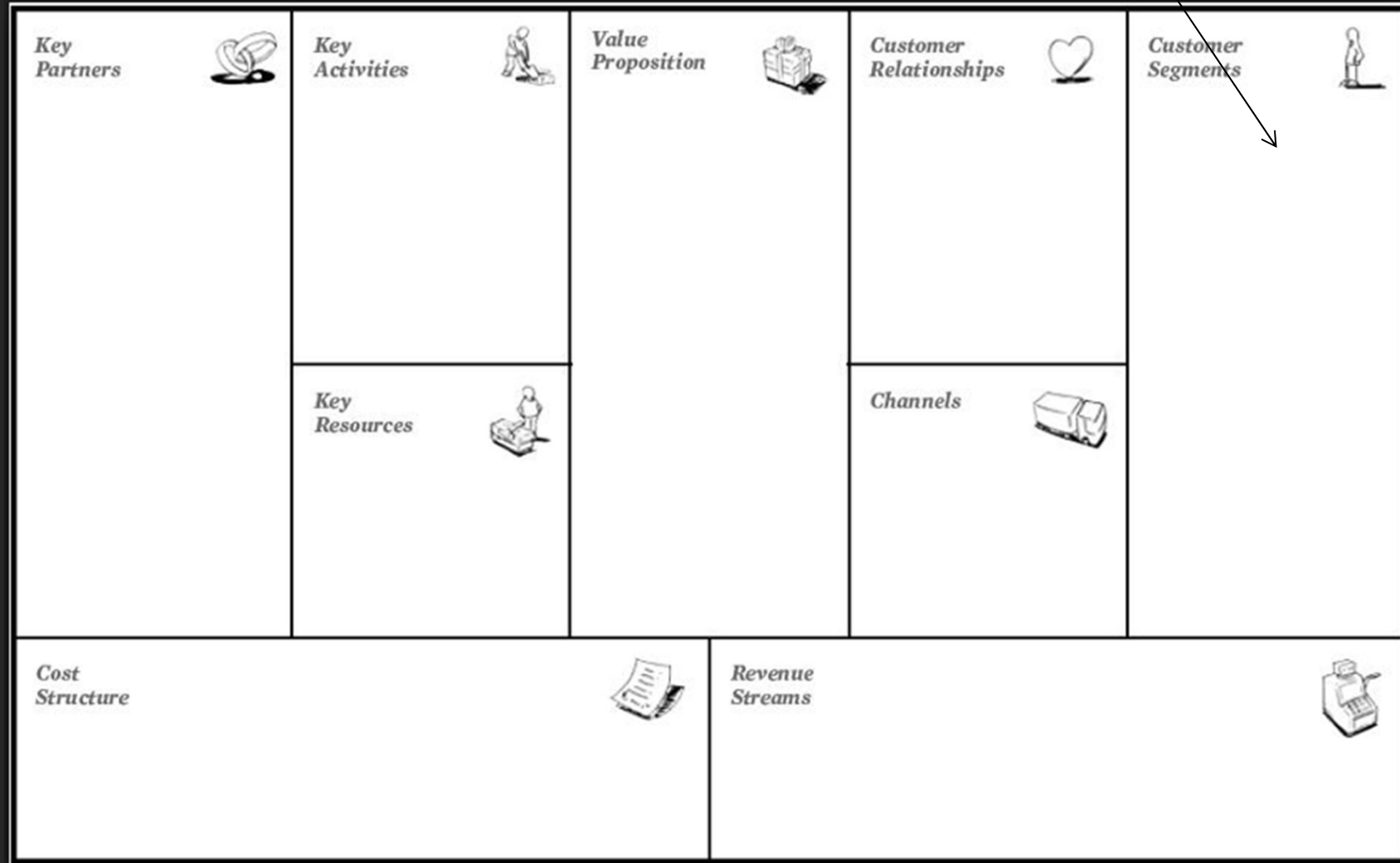
CANVAS

CANVAS

O BUSINESS CANVAS oferece uma forma de orientar o planejamento e sintetizar a proposta do negócio.

Business Model CANVAS.

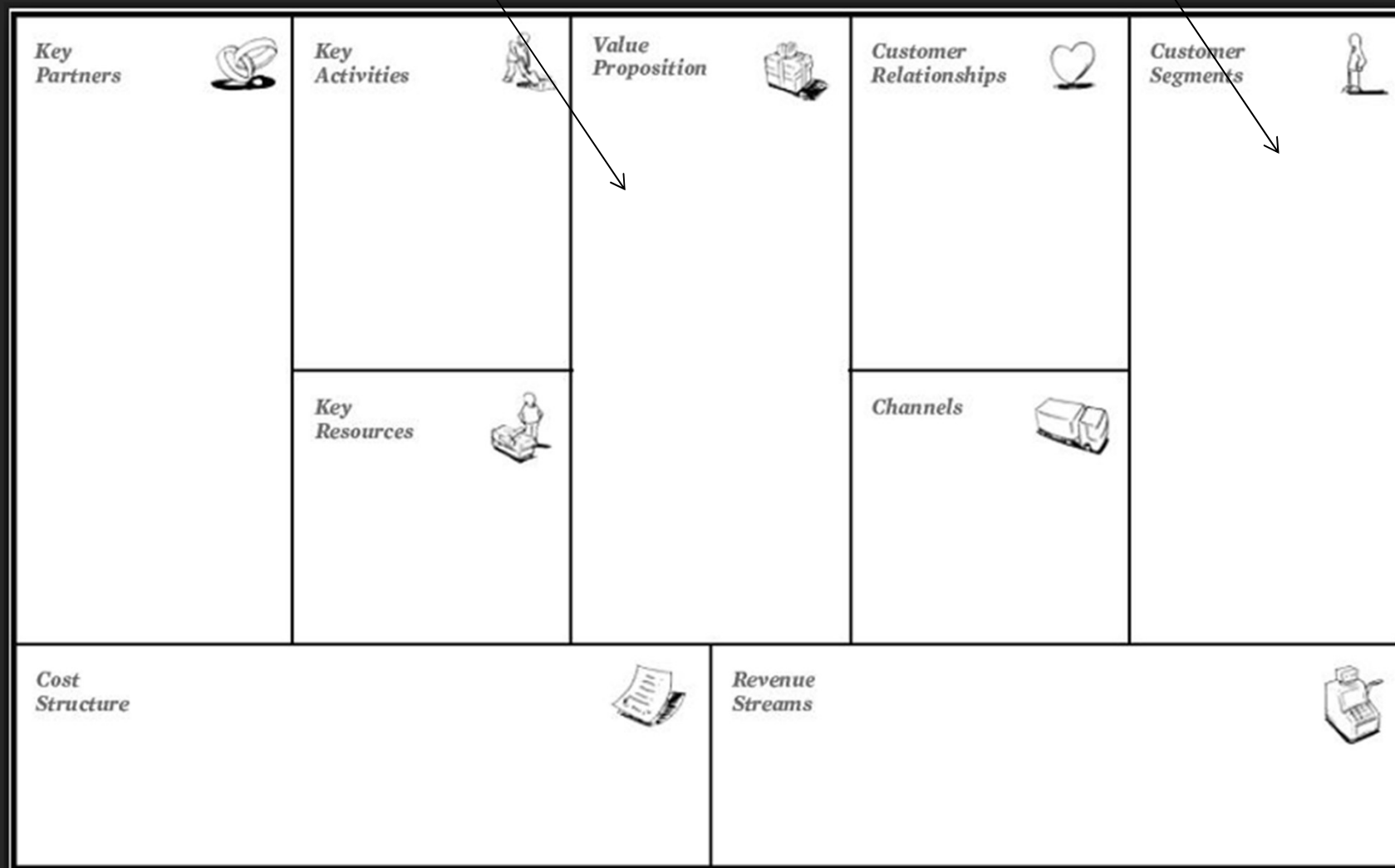
PARCEIROS CHAVES 	ATIVIDADES CHAVES 	PREPOSIÇÕES DE VALORES 	RELACIONAMENTO COM CLIENTES 	SEGMENTOS DE CLIENTES 
	RECURSOS CHAVES 		CANAIS 	
CUSTOS 		RECEITAS 		



1º passo – qual a necessidade latente a atender (visão de clientes)

Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

Clientes e consumidores de produtos e serviços



2º passo – como responder à necessidade latente

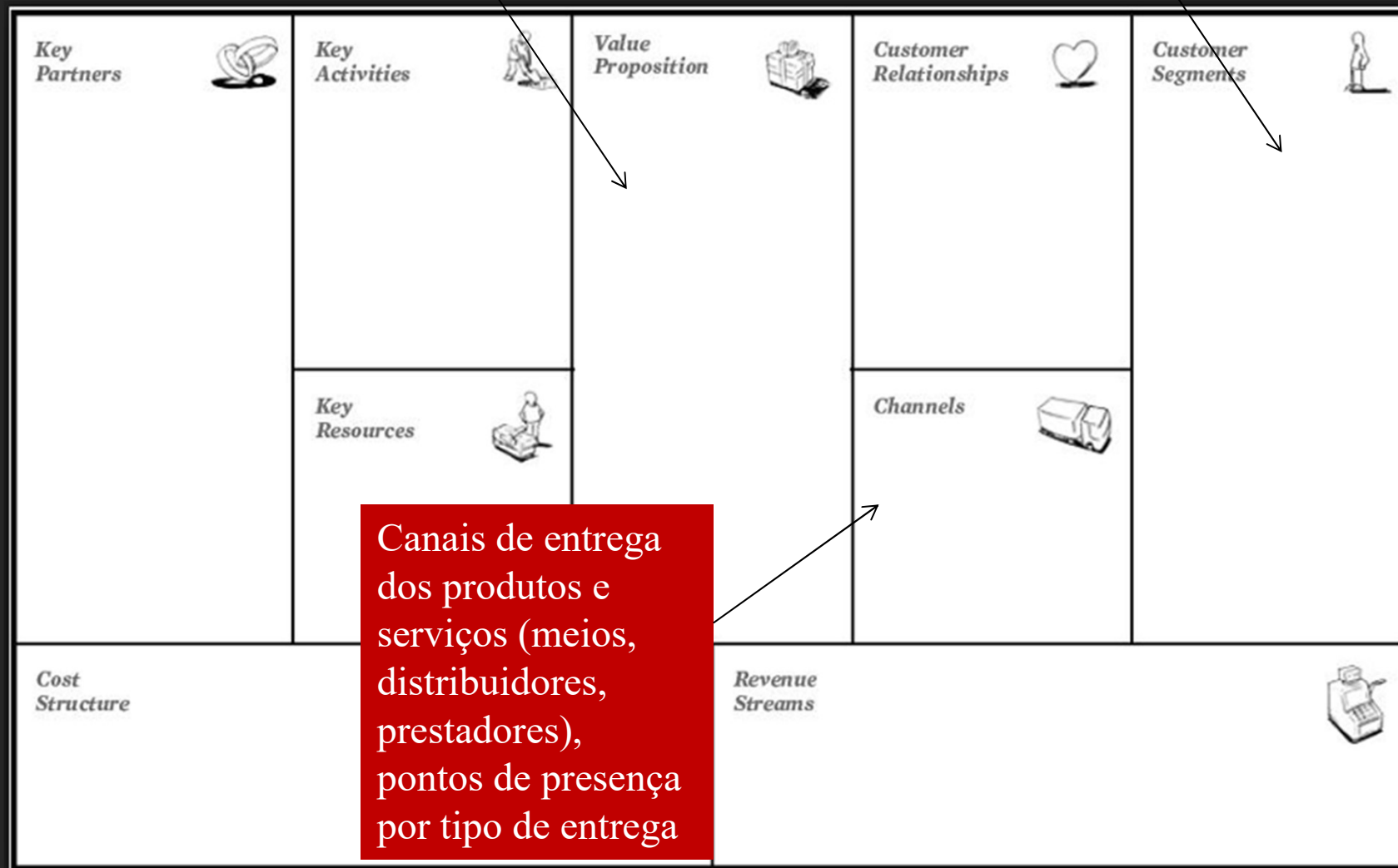


Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

AL DE APIO – PRODUÇÃO

Clientes e consumidores de produtos e serviços

ÇÃO PITCH



3º passo – como atender a necessidade latente (entregar)

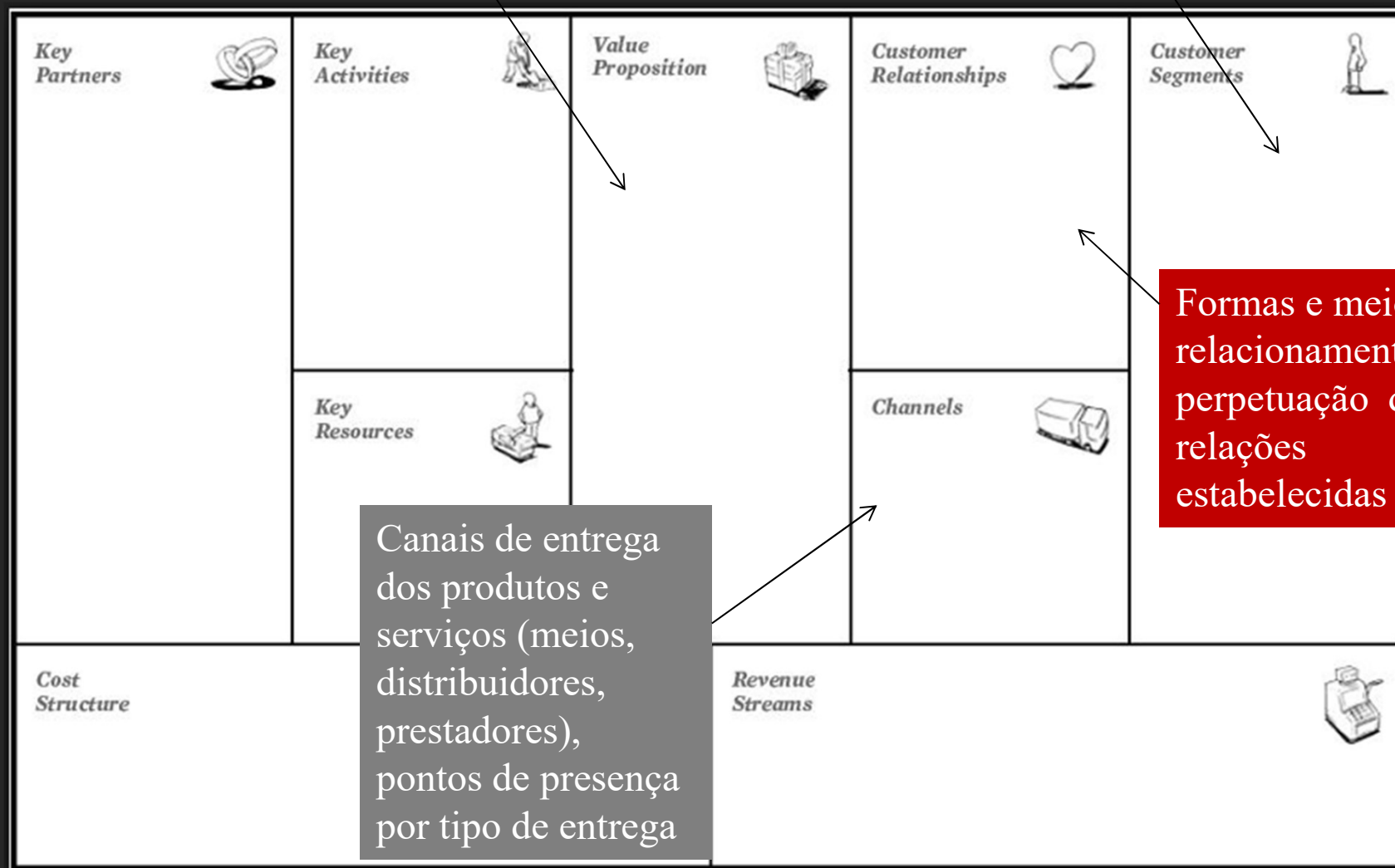


Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

AL DE APIO – PRODUÇÃO

Clientes e consumidores de produtos e serviços

ÇÃO PITCH



Formas e meios de relacionamento e perpetuação das relações estabelecidas

4º passo – como sustentar o atendimento das necessidades

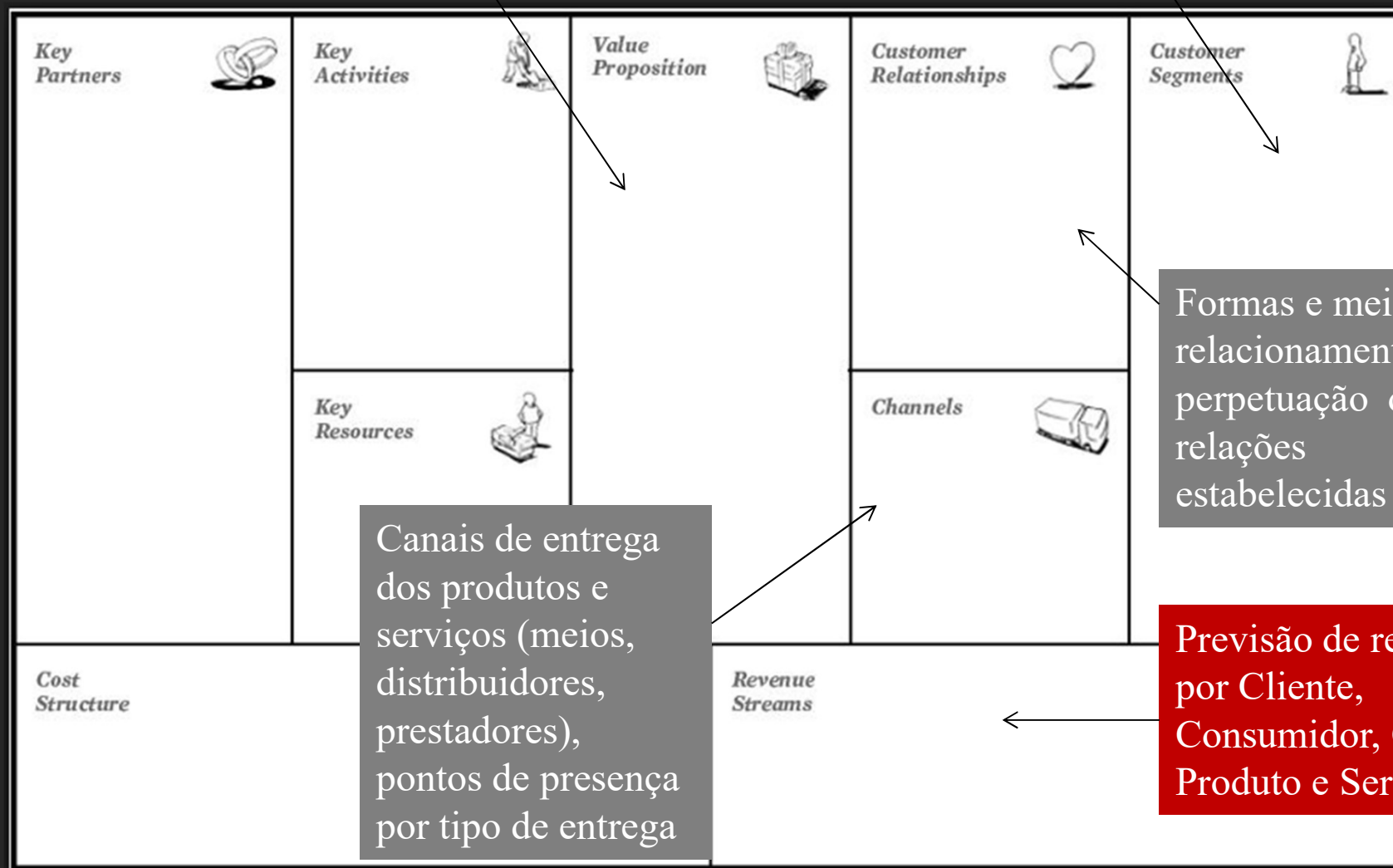


Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

AL DE APIO – PRODUÇÃO

Clientes e consumidores de produtos e serviços

ÇÃO PITCH



Formas e meios de relacionamento e perpetuação das relações estabelecidas

Canais de entrega dos produtos e serviços (meios, distribuidores, prestadores), pontos de presença por tipo de entrega

Previsão de receitas por Cliente, Consumidor, Canal, Produto e Serviço

5º passo – previsão de receitas que confirmam que o seu negócio agrega valor

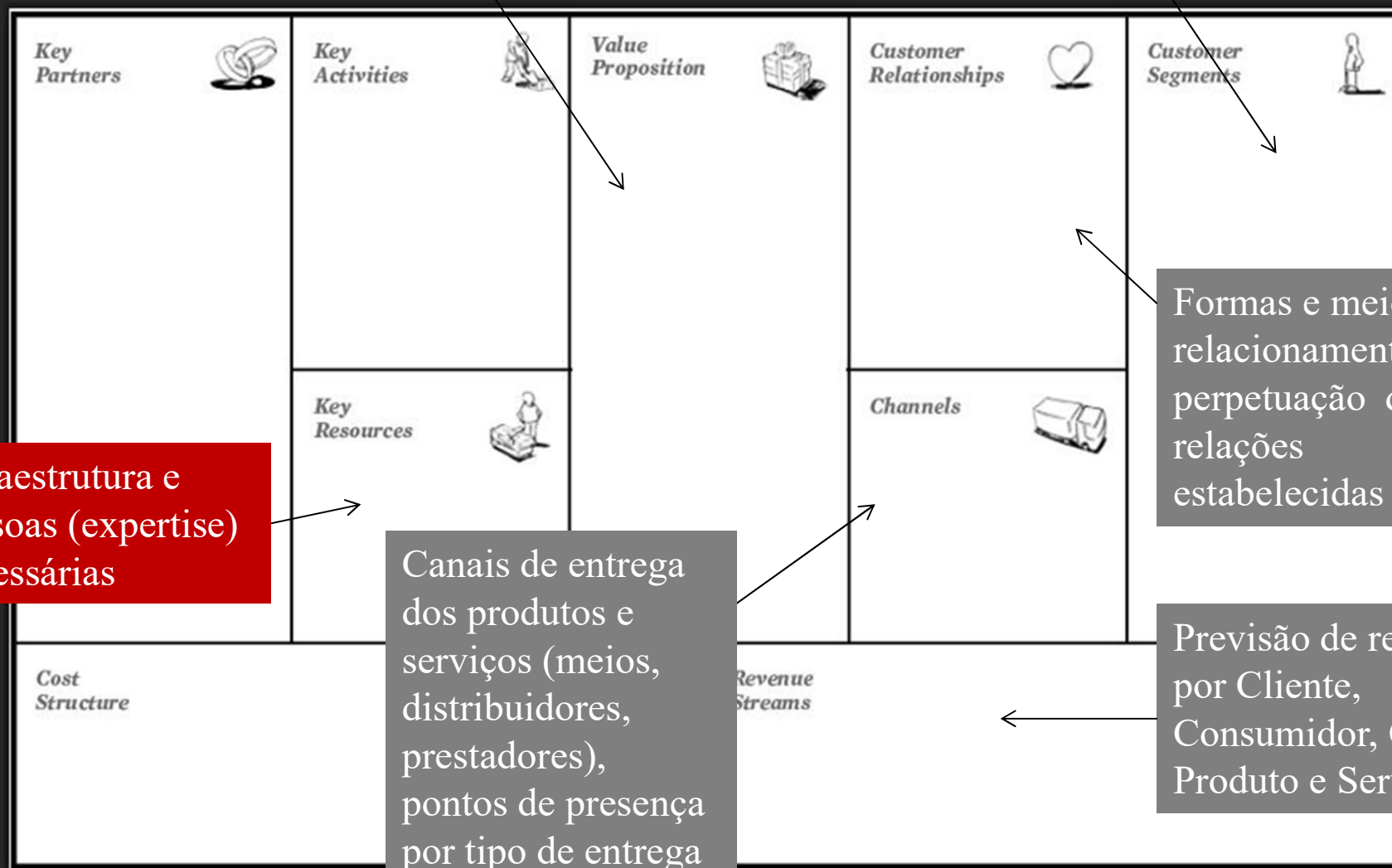


Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

AL DE APIO – PRODUÇÃO

Clientes e consumidores de produtos e serviços

ÇÃO PITCH



6º passo – definição de quais conhecimentos, habilidades e tecnologia.

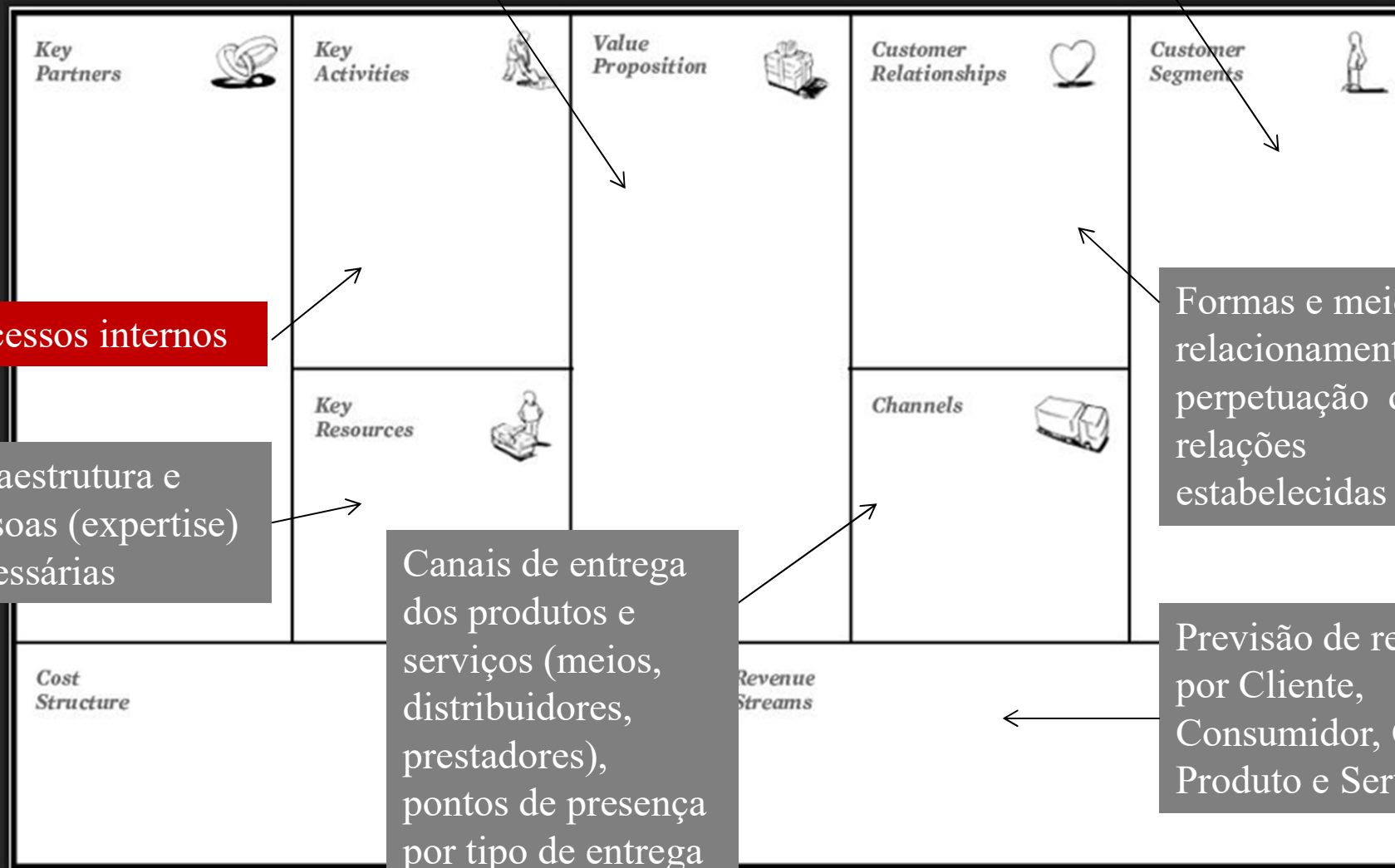


Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

AL DE APIO – PRODUÇÃO

Clientes e consumidores de produtos e serviços

ÇÃO PITCH



Processos internos

Infraestrutura e pessoas (expertise) necessárias

Canais de entrega dos produtos e serviços (meios, distribuidores, prestadores), pontos de presença por tipo de entrega

Formas e meios de relacionamento e perpetuação das relações estabelecidas

Previsão de receitas por Cliente, Consumidor, Canal, Produto e Serviço

7º passo – definição dos processos básicos (ligados à cadeia de valor para o cliente),

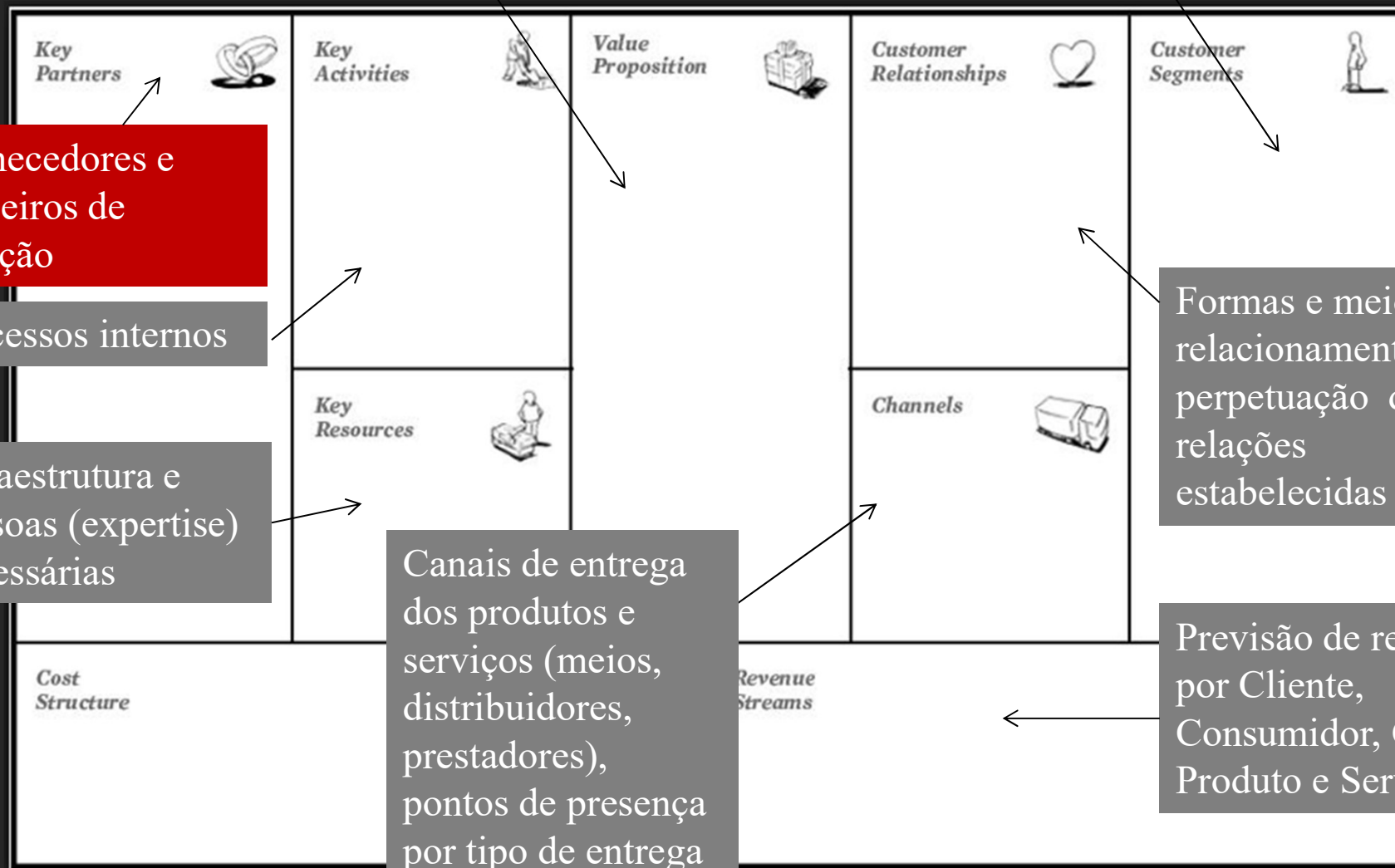


Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

AL DE APIO – PRODUÇÃO

Clientes e consumidores de produtos e serviços

ÇÃO PITCH



8º passo – identificar e selecionar fornecedores e parceiros externos.

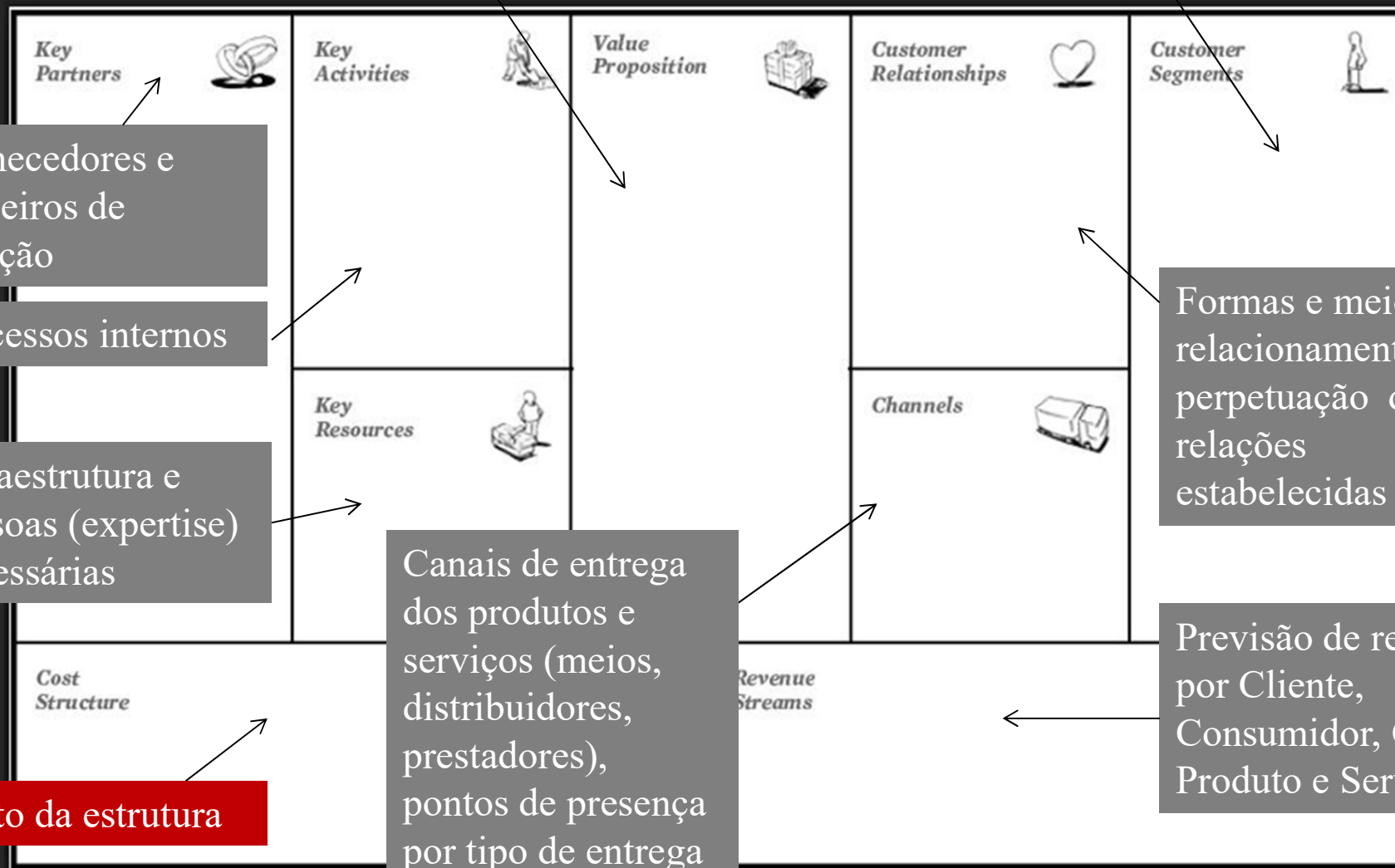


Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

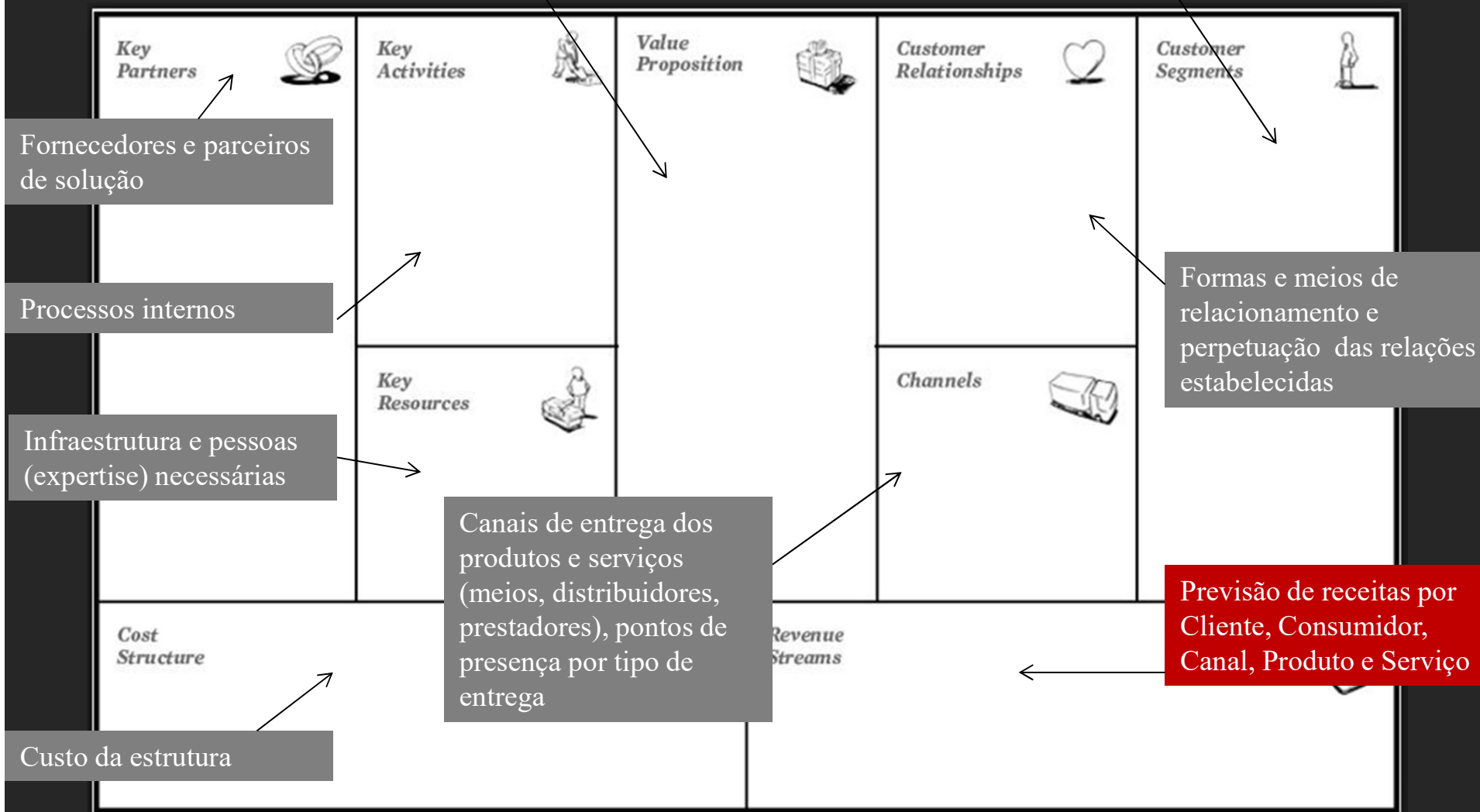
AL DE APIO – PRODUÇÃO

Clientes e consumidores de produtos e serviços

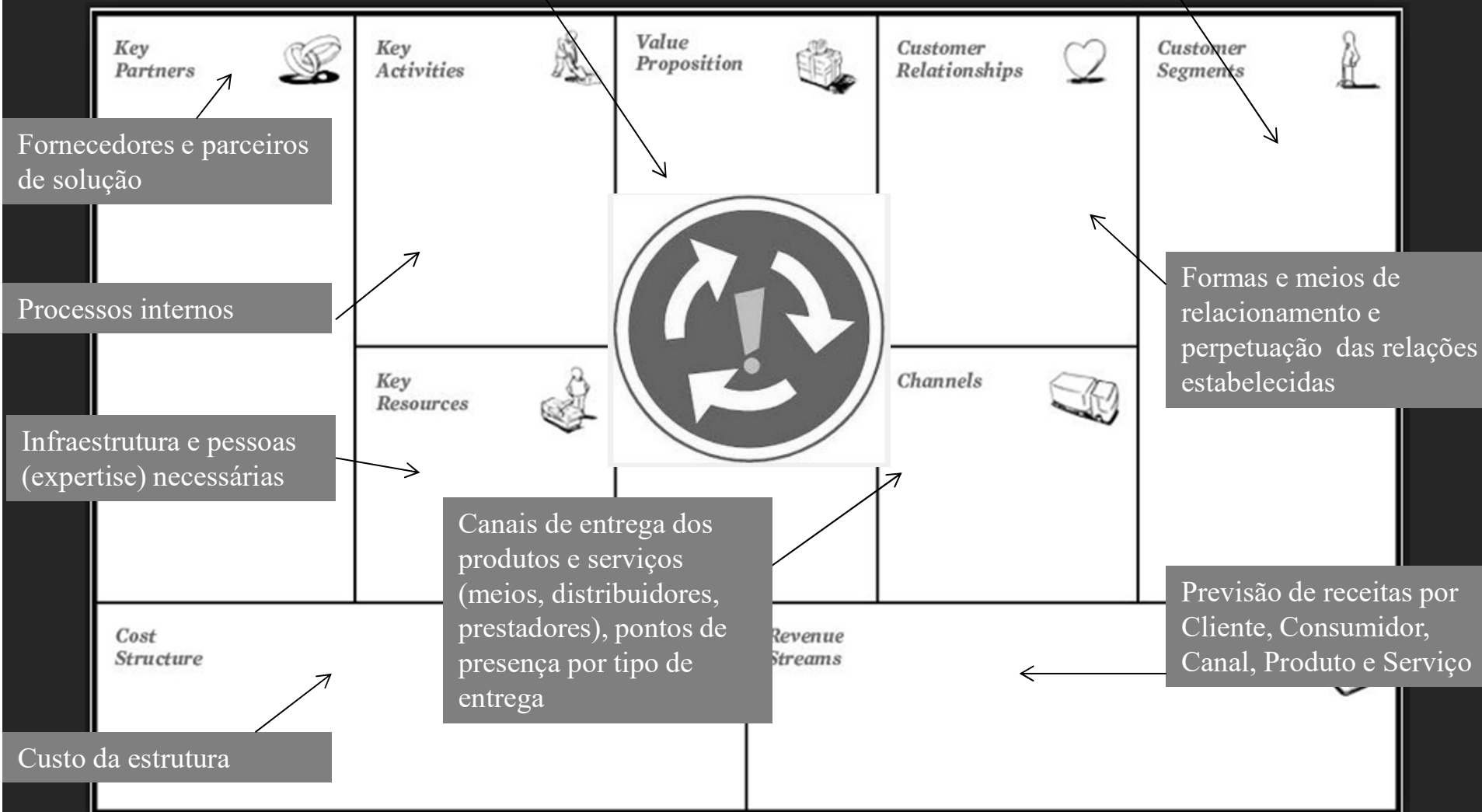
ÇÃO PITCH



9º passo – montar a estrutura de custos da operação completa

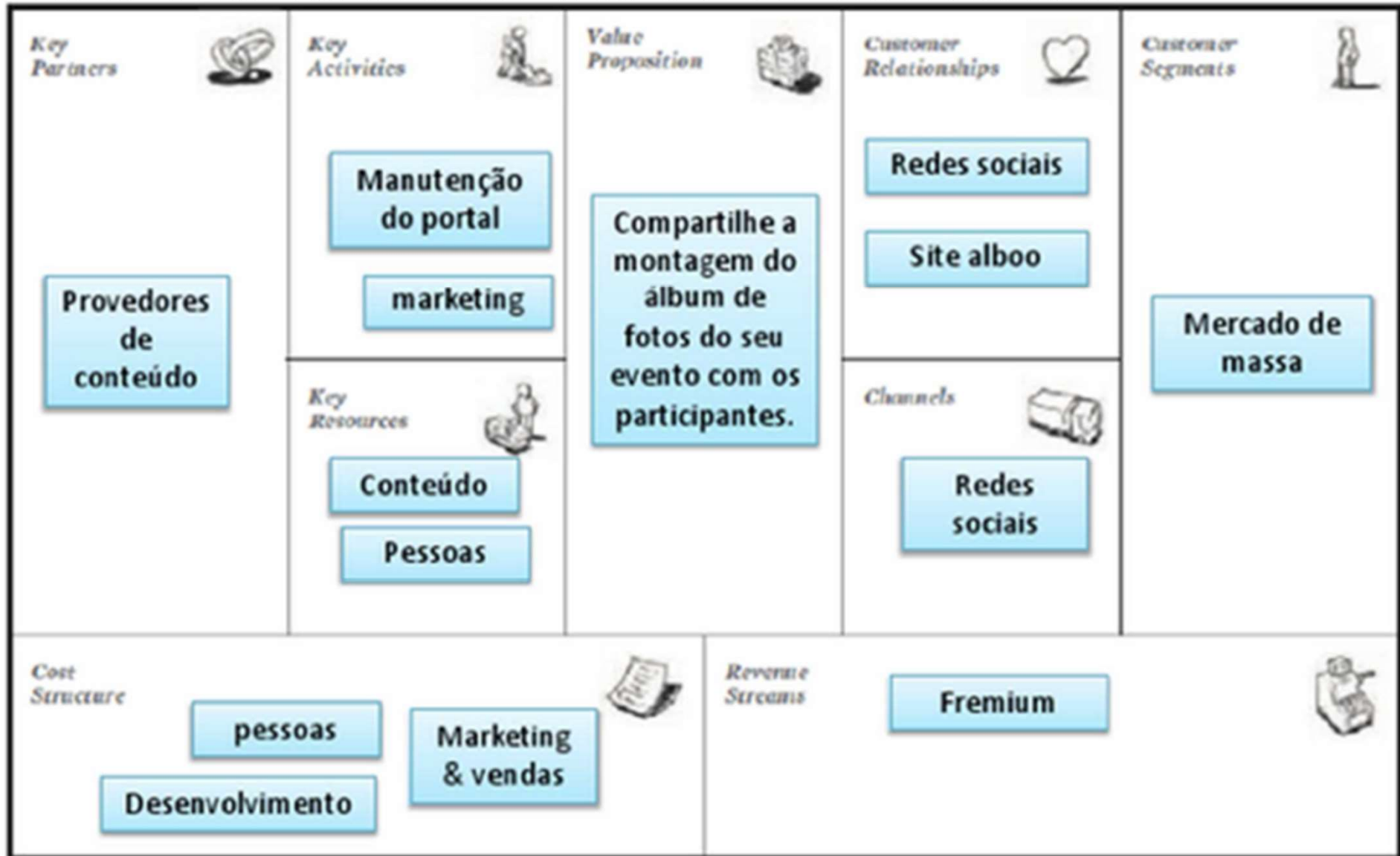


10º passo – fechar preços e receitas e projetar investimento e retorno



11º passo – rever quantas vezes for necessário

Exemplo dos elementos base de um CANVAS preenchido



PITCH DE NEGÓCIO

O PITCH é baseado na ideia de que uma real oportunidade de negócios deve ser possível de ser explicada em uma “subida de elevador”.

Por essa razão é também conhecido como “Elevator pitch”.

Ele se trata de um documento que **sintetiza de forma atraente** a proposta do negócio e o seu potencial.

Seu formato é livre mas os tópicos de aborda são de certa forma padronizados.

ELEVATOR PITCH

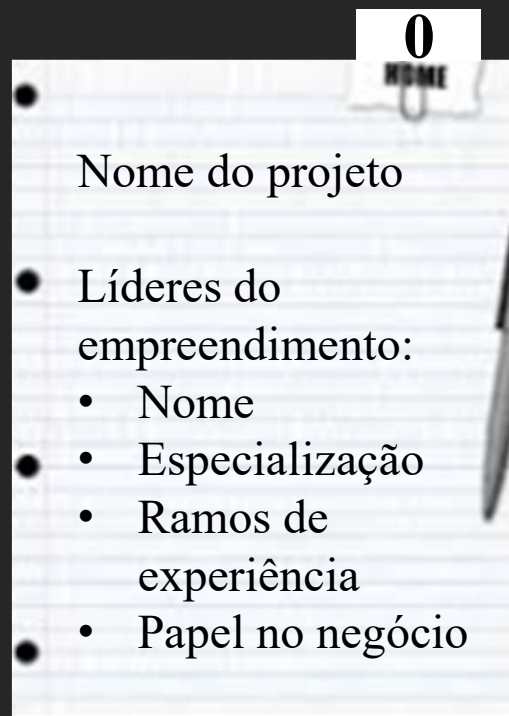
O ELEVATOR PITCH é uma apresentação desenvolvida em qualquer ferramenta (PREZI, PowerPoint, Presenter, etc.) que deve explicar o projeto focando aquilo que é mais interessante, aquilo que se refere ao apelo principal da solução e suas vantagens em relação a outras alternativas.

A ideia central é criar um discurso empolgante e focado que tome o tempo entre sair do térreo e chegar ao topo de um edifício por elevador, para ser contado.



ELEVATOR PITCH

Procure sempre colocar uma chamada inicial com o nome do seu projeto e sua apresentação pessoal ou do grupo de pessoas que compõe a liderança do empreendimento, :



ELEVATOR PITCH

O PITCH deve focar em apresentar o seguinte conteúdo, em um formato da escolha do apresentador (geralmente slides ou vídeo):

1

- Qual o problema da sociedade, economia, pessoas, meio ambiente, a resolver?
- Qual o tamanho dessa oportunidade / mercado?

2

- Qual a sua solução para o problema?
- Qual o público alvo?
- Motivo da escolha do mercado alvo.

3

- Quais as soluções concorrentes similares ou substitutas da sua? Que características têm?

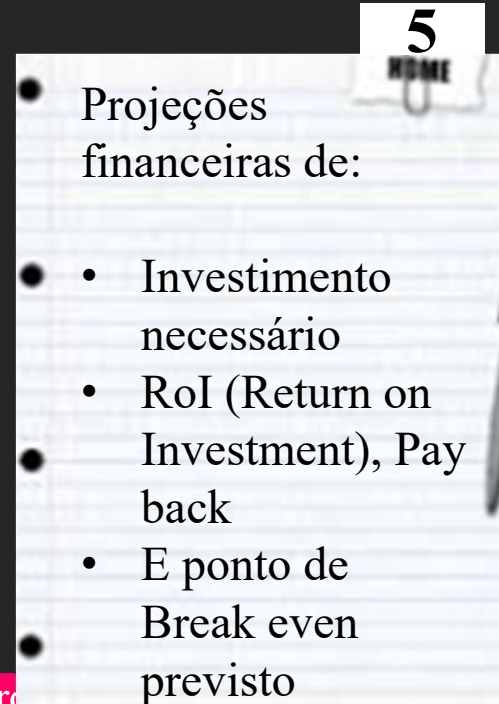
4

- Porque pessoas devem investir e consumir a sua solução?
- Quais benefícios a sua solução traz que outras não trazem? Funcionalidades e aspectos não funcionais.

ELEVATOR PITCH

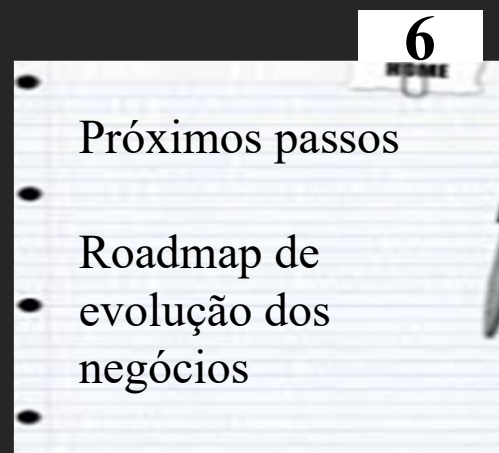
O PITCH deve deixar claro o potencial do seu empreendimento e preparar a audiência que está composta por investidores ou interessados em fazer negócios, para que eles aceitem investir no seu negócio.

Você deve ter na manga para mostrar, assim que for solicitado pela audiência:

- 
- Projeções financeiras de:
 - Investimento necessário
 - RoI (Return on Investment), Pay back
 - E ponto de Break even previsto

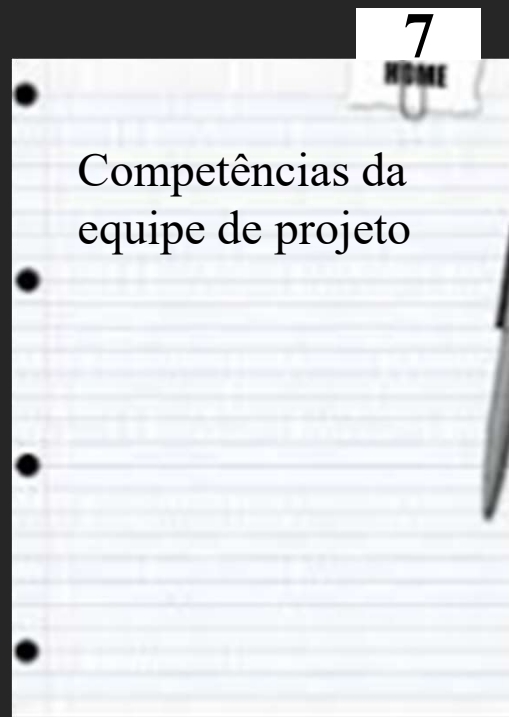
ELEVATOR PITCH

Próximos passos: nunca termine a sua apresentação com frases como “...então é isso!”, “...isso é tudo!” ou coisa parecida. Finalize a sua apresentação mostrando um Roadmap (plano de evolução do seu empreendimento) ao longo do futuro próximo. Tente trabalhar com as projeções de evolução do seu negócio e seus produtos e serviços, observando um horizonte de curto (1 a 2 anos), médio (3 a 5 anos) e longo prazo (até 10 anos)



ELEVATOR PITCH

Caso o seu grupo de trabalho do projeto tenha a presença de pessoas conhecidas e renomadas ou experientes no ramo de atividade proposto, sendo essas pessoas impactantes para o projeto:



Inclua um breve histórico da experiência e formação

Material de aula estará no site após a aula.

BONS ESTUDOS!

Bibliografia

- DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2013.