

SOFTWARE DESIGN & TX

Construindo o Pitch

*Pitch resumido para o 1º semestre

O que é um Pitch?

O pitch é uma apresentação sumária de 3 a 5 minutos com objetivo de despertar o interesse da outra parte (investidor ou cliente) pelo seu negócio, assim, deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas.

O que é um Pitch?

O pitch deve tanto poder ser apresentado apenas verbalmente quanto ilustrado por 3 a 5 slides.

Em nosso caso, a apresentação será um vídeo.

O que é um Pitch?

Utilizem imagens, fotos, gráficos, figuras para ilustrar a ideia e prender a atenção do ouvinte.

Evitem textos !!!

Composição de um Pitch

Nosso primeiro pitch, deverá conter:

1. Qual é a oportunidade (problema).
2. O Mercado que irá atuar (público).
3. Qual é a sua solução (completa).

Opicional: Diferencial / Vantagens

Lembretes!

Estes tópicos são genéricos, pois cada negócio tem suas peculiaridades, assim o que importa realmente é conseguir demonstrá-los sucintamente na sua apresentação.

Lembretes!

Lembre-se que investidor estará analisando não só o seu negócio, mas principalmente você, o empreendedor, assim tão importante quanto apresentar claramente sua empresa é conseguir demonstrar seu conhecimento e capacidade de execução.

Slide 1 – Identificando a Oportunidade

Um pitch deve começar indicando qual a oportunidade que sua empresa irá atender, isto é, qual o problema (mercado e a necessidade) que não é bem atendida pelos players majoritários, de forma bem objetiva e direta.

Slide 1 – Identificando a Oportunidade

Exemplo:

“Nós iremos resolver o problema das perdas na distribuição de água”.

Aqui você já determinou o mercado
 (“distribuidoras de água”) e a oportunidade
 (“resolver o problema das perdas”).

Slides 2 e 3 – Apresentando a sua Solução

A seguir apresente rapidamente qual a solução que propõe para atender a necessidade da oportunidade já destacando a sua inovação/diferenciação.

Slides 2 e 3 – Apresentando a sua Solução

Continuando o exemplo anterior:

“Através uma tecnologia de IoT não-invasiva de monitoramento ativo que identifica os pontos de perda para reparo”.

Veja que não foi necessário detalhar como a mesma funciona, mas ao mesmo tempo já destacou um diferencial (“IoT”).

Slides 2 e 3 – Apresentando a sua Solução

Insira amostras do seu produto/serviço, sejam telas do mesmo, fotos de um protótipo, um vídeo explicativo, etc.

Tudo que tanto facilite o entendimento quanto demonstre sua capacidade de execução.

Slide 4 – Destacando seus Diferenciais

***Opcional**

Você pode reforçar suas vantagens competitivas perante a solução dominante do mercado.

Observar que deve-se comparar com quem já tenha maior market-share no mercado que irá atuar independentemente de ser similar.

Slide 4 – Destacando seus Diferenciais

***Opcional**

Exemplo:

“Nossa tecnologia, diferentemente do maior player deste mercado, não precisa que se instalem medidores específicos, pois monitoramos o fluxo de água por nosso equipamento de detecção”.

Apresentação

Concluída a elaboração da apresentação, simule a mesma tanto utilizando os slides quanto sem os mesmos para verificar que está consistente.

Busque apresentar para colegas e amigos, solicitando feedbacks, em especial se está atrativa despertando o seu interesse.

* Confira mais conteúdo sobre um pitch no [site da Anjos do Brasil](#).

Dúvidas?

Tire suas dúvidas com o professor e comece agora mesmo a elaboração do seu Pitch.

Boa sorte!!

Prof. Allen Oberleitner
allen@fiap.com.br