PITCH

Aula de Luiz Eduardo Guarino de Vasconcelos

PITCH

- Apresentação rápida (1 a 5 minutos)
- Objetivo: despertar interesse no ouvinte/investidor/cliente, pelo seu negócio.
- Verbal ou ilustrado.
- Deve conter alguns pontos (veremos adiante).
- Ser objetivo e direto.
- Não há regra geral.
- Talvez seja necessário criar 2 ou 3 versões diferentes para públicos diferentes.

Contextualização / Oportunidade

- Credenciais da equipe. Apresentem-se.
- Deve começar indicando a oportunidade que sua empresa irá atender.
- Qual a necessidade será atendida?
- Qual a carência no mercado?
- Quais os valores gerados para o cliente?
- Qual mercado irá atuar?
- Qual público-alvo?
- Contextualize.
- Dê exemplos. Use uma pergunta-problema que abranja seu público-alvo. Exemplo: “Você já passou por XXX”? “Já ocorreu isso com você?”

Contextualização / Oportunidade

- Exemplo:
  - Nós somos da XXX (apresentação) e iremos resolver o problema de carga das baterias de celular (oportunidade e mercado). Você já precisou usar o celular e quando viu a bateria estava acabando ou já tinha acabado? (pergunta-problema) Nós temos a solução para você.

A solução

- Qual a sua solução?
- Qual a inovação?
- Tem alguma patente? Pretendem alguma?

- Exemplo: (cont.)
  - Usando uma tecnologia inovadora não-invasiva para monitoramento em tempo-real do nível da bateria, identificamos celulares ao redor que tem bons níveis de bateria que possam compartilhar.

Diferenciais

- Quais os diferenciais dos players existentes?
- Quais concorrentes diretos e indiretos?
- Não critique os concorrentes. Valorize a sua solução.
- Quais as vantagens competitivas perante a solução principal do mercado?
- Não precisa falar o nome dos concorrentes.

- Exemplo: (cont)
  - Nossa tecnologia, diferentemente do maior player deste mercado, não precisa que se instalem equipamentos específicos para a recarga, pois monitoramos os sinais na região através do nosso equipamento de detecção.

Negócio

- Qual o tamanho do mercado e qual o potencial de crescimento?
- Qual o potencial de mercado?
- Projeções financeiras: metas, tempo e capital?
- Como o negócio é rentável?
- Como os clientes serão alcançados?
- Quais as fontes de receita?
- Qual o modelo de negócio?

Proposta

- Qual o estágio atual do seu negócio?
- Qual o valor do investimento que está buscando e para que será utilizado? Porque precisa do investimento?

- Exemplo: (cont).
  - Temos um protótipo funcional testado e avaliado (estágio atual) na região XXX (ou na empresa XXX) e estamos buscando investimento de R$ XXX por % da empresa, a fim de completarmos o desenvolvimento (e/ou expandir o mercado, etc) (se for pitch para investidor). O mercado brasileiro é composto de XX milhões de potenciais clientes. Esse mercado, no ano passado, movimentou XX milhões de reais (mercado potencial).

Finalização

- NOME DA SOLUÇÃO e SLOGAN e/ou
- Alguma pergunta convidando o ouvinte a participar.
- Perguntar se tem interesse em avaliar para investir.

- Exemplo:
  - Tem interesse em avaliar/experimentar o nosso produto?
  - Junte-se a XXXXX.

Dicas

- Treine a apresentação
- Apresente para amigos e peça opiniões
- Grave a sua apresentação
- Valide a ideia
- Tenha um MVP, se possível
- Escute e anote as sugestões feitas após o pitch

Resumo

- Olá! Meu nome é [NOME] e sou [CARGO] na [EMPRESA].
- Contextualização
  - Alguma pergunta que chame o público para a ideia do negócio. Qual a necessidade? O que vão resolver?
- Solução
  - Apresentar a solução. Exemplo: Para isso, criamos a [NOME DA SOLUÇÃO].
- Diferenciais
  - Falar dos diferenciais em relação aos concorrentes. Falar daquilo que mais agrega valor com a solução de vocês. Não precisa falar o nome dos concorrentes.
- Situação Atual
  - Status da solução (em desenvolvimento? testada? implementada em algum lugar? estatísticas de uso, etc).
  - Fontes de receita.
- Mercado
  - Estatística sobre o mercado. Potencial de Mercado
- Proposta
  - O que buscam (se for para investidor, senão não precisa).
- Finalização
  - NOME DA SOLUÇÃO e SLOGAN
  - Alguma pergunta convidando o ouvinte a participar.
- Outra estrutura é colocar o Mercado antes da Proposta. Tudo depende da contextualização.

Referências

- "O Pitch (Quase) Perfeito" – “Dicas e Segredos para Empreendedores”
- Pitch da TrcukPad - https://www.youtube.com/watch?v=wVA5nHaOZGw
- Best Pitch Decks - http://bestpitchdecks.com/