

DICAS PARA PITCH



recepeti
Rede Catarinense de Inovação

A hand holding a silver microphone with a black grille, set against a solid red background. The hand is positioned on the left side of the frame, with the microphone angled towards the top left. The lighting is soft, highlighting the texture of the microphone's grille and the skin of the hand.

O QUE É UM PITCH?

- Técnica de apresentação em uma fala concisa.
- Pode variar de 30s a 20min.
- O objetivo é apresentar um negócio ou uma ideia e convidar seu expectador (cliente, investidor, parceiro) para um próximo passo (uma reunião, por exemplo, ou uma nova etapa de uma competição como no caso do 100 Open Startups), e não a fechar um acordo na hora.

EXEMPLOS DE PITCH



Elevador (30s a 1 min)

Quem sou, oferta e contato.



Apresentação de negócio (5 a 10 min)

Quem sou, negócio, proposta de valor, produto, mercado, diferencial, estágio atual, pedido/necessidade, potencial e contato.



Corredor/café (2 a 5 min)

Quem sou, negócio, oferta, benefícios e contato.



Sumário executivo (15 a 20 min)

Apresentação mais detalhada do plano de negócio.

O ESSENCIAL

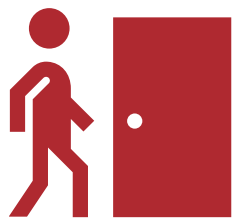
“Minha empresa, *(nome da empresa)*, está desenvolvendo *(a seguinte oferta)* para ajudar *(um segmento de cliente)* *(a resolver um problema)* *(com um ingrediente especial).*”



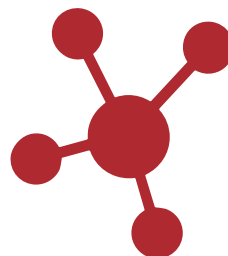


6 min

O QUE ABORDAR NO PITCH DE HOJE?



PÉ NA PORTA



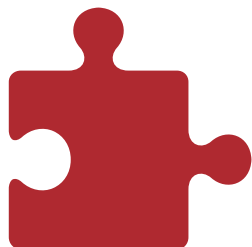
CANAIS



PROBLEMA



MODELO DE
RECEITA



SOLUÇÃO



PEDIDO

PÉ NA PORTA



“Dropbox dá acesso a todos os seus arquivos em qualquer lugar.”

“Netflix: assista a séries de TV e filmes quando quiser, onde quiser.”

Chamar atenção para o que você vai explicar.

PROBLEMA



Empreender é resolver problemas, então deixe bem claro qual é o problema.

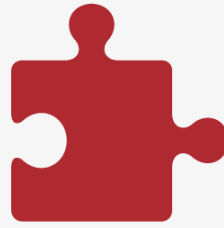
Contar uma história sempre deixa o problema mais claro e mais importante.

Qual o problema?

Quem enfrenta esse problema?

Quais são os nichos ou populações que passam por isso?

Solução



Descreva sua solução de maneira clara e menos técnica possível.

Como faz os clientes felizes?

Qual o diferencial?

Como funciona?

CANAIS



Como você atrai e captura os clientes?

Vendas: como são fechadas as vendas?

Como faz a base crescer?

Como você chega aos clientes?

Modelo de Receita



Como você vai ganhar dinheiro?

Cite apenas as maiores e mais promissoras fontes de receitas

Cite seus clientes atuais (se tiver) como exemplo

Preço não é tão importante nessa etapa

Se ainda não tem receitas, explique o racional (exemplos como anúncios, venda direta, assinatura, comissão, etc)

Modelo de Receita



- O que você quer com este pitch?

Termine com animação!

Deixe-os com gostinho de quero mais!



SUGESTÃO DE ROTEIRO PARA 6 MINUTOS

1. Abertura – nome e organização (15 seg)
2. Quem somos- trajetória e perfil da equipe (45 seg)
3. O que vamos resolver – o problema, quem sofre com ele, como resolver hoje e tamanho do mercado potencial (1 min)
4. Como vamos resolver- solução, proposta de valor e diferencial frente à competição (1:15 min)
5. Qual o modelo de negócio- funcionamento, geração de receitas/viabilidade, atração/captura de clientes (1:15 min)
6. Onde estamos e para onde vamos – estágio atual, resultados, riscos e projeções (45s)
7. Fechamento – necessidade, próximos passos, pedido e “presente” (45 s)



DICAS GERAIS

- Lembre-se que o objetivo é passar para a próxima etapa de uma competição
- Foque e reforce 3 mensagens principais
- Utilize fatos e dados para destacar e dar a credibilidade
- Mantenha a leveza e alegria
- Fale com clareza
- Demonstre paixão e capacidade de realização
- Conte uma boa história
- Atente para a sua postura corporal
- Pratique muito e faça parecer natural!



ALGUNS EXEMPLOS

[Saiba porque empreendedores tremem diante de um pitch](#)

[O que apresentar para investidores](#)

[Em busca de um investidor: o pitch ideal](#)

[Comunicação eficiente, resultados eficazes](#)

[E-book O Pitch \(Quase\) Perfeito, de Cassio A. Spina](#)





VÍDEOS REFERÊNCIA SOBRE PITCHES

[DemoDay Aceleratech- Pitch CargoBr](#)

[DemoDay Aceleratech - Pitch VaiVolta](#)

[Elevator pitch. Tienes 20 segundos – EduCaixa](#)

[Em Busca de um Investidor: o Pitch Ideal. Apresentado por Daniel Izzo - Vox Capital e Carlos Miranda - BR Opportunities](#)





REFERÊNCIAS

[Materiais da Soap](#)

[Mapa da História](#)

[Demoday aceleradora Artemisia](#)



Mais informações, acesse:
www.recepeti.org.br
contato@recepeti.org.br



PARCEIROS:

