



# COMO CONSTRUIR UMA APRESENTAÇÃO DE PITCH?



# O QUE É O PITCH?

O PITCH É UMA APRESENTAÇÃO SUMÁRIA DE 3 A 5 MINUTOS COM OBJETIVO DE **DESPERTAR O INTERESSE** DA OUTRA PARTE (INVESTIDORA, INVESTIDOR OU CLIENTE) PELO SEU NEGÓCIO/IDEIA. ASSIM, DEVE CONTER APENAS AS **INFORMAÇÕES ESSENCIAIS** QUE CONQUISTARÃO O OUVINTE.



INVEST!

# APRESENTAÇÃO

## DIGA QUEM VOCÊ É

**Fale seu nome e idade.**

**Em seguida, procure apresentar os pontos que achar essenciais na sua formação acadêmica/profissional no tocante a ideia que está apresentando.**

**Como exemplo, caso esteja apresentando um projeto da área petroquímica, você pode citar rapidamente a sua jornada acadêmica/profissional em alguma empresa dessa área.**

**Em contraponto, não seria interessante gastar tempo falando sobre uma experiência profissional no setor de entretenimento, já que não agrega nenhuma expertise ao projeto que está apresentando no momento.**



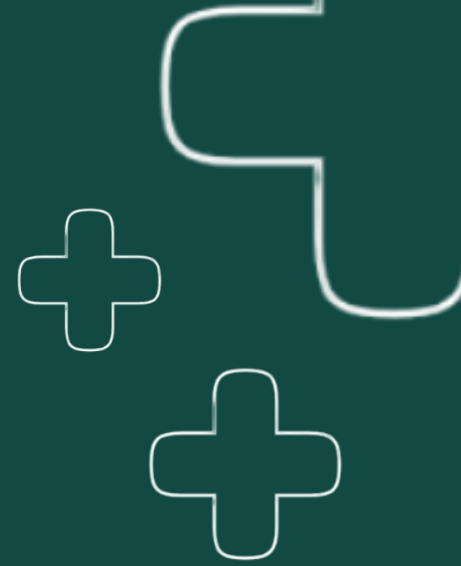
# IDENTIFICAÇÃO DO PROBLEMA

## CONTEXTUALIZE A PROBLEMÁTICA

Procure contextualizar a situação/conjuntura com que você está trabalhando. Caso seja uma empresa do ramo de hotelaria, procure apresentar rapidamente alguma pesquisa/informação essencial voltada para esse ramo que possa comunicar ao ouvinte a problemática que você almeja atacar. Se possível, fale também sobre o tamanho do mercado que sua solução tem como alvo.

**Exemplo:** *Segundo pesquisa de xxx, o setor hoteleiro do nordeste cresce 10% ao ano, entretanto, dentre os 800 mil turistas que visitam essa região anualmente, cerca de 1 a cada 3 diz não estar satisfeito com os serviços de hospedagem, eles afirmam que....*

# APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO E ALTERNATIVAS



APRESENTE SEUS CONCORRENTES, SUA SOLUÇÃO E SEU DIFERENCIAL

Um bom empreendedor está sempre atento às movimentações do mercado e o estuda minuciosamente antes de fazer qualquer movimento arriscado. Dessa forma, queremos saber **o quanto bem você estudou o mercado em que busca se inserir**. Fale sobre alguns dos seus **principais concorrentes diretos**, como eles realizam seus serviços, e que **valor você busca agregar ao seu negócio para se sobressair a eles**. Esse tipo de informação é, normalmente, apresentado em uma tabela.

# APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO E ALTERNATIVAS

	Sólides	concorrente 1	concorrente 2	concorrente 3
Gestão Comportamental	✓	✓	✓	✓
Recrutamento e seleção	✓	✓	✓	✗
People Analytics de ponta a ponta	✓	✗	✗	✗
Avaliação de desempenho	✓	✗	✗	✗
Plano de Desenvolvimento Individual	✓	✗	✗	✓
Pesquisa de clima	✓	✗	✗	✗

# MODELO ECONÔMICO

SE POSSÍVEL, DIGA COMO PLANEJA RENTABILIZAR SUA IDEA

Existem inúmeras formas de conseguir dinheiro ao fornecer um produto ou executar um serviço. Assinatura, venda direta, publicidade e micro pagamentos são alguns dos mais comuns. Se possível, fale um pouco sobre como você visualiza a melhor forma de ganhar dinheiro com a sua ideia.

**Exemplo:** *planejamos começar com um modelo gratuito do aplicativo que terá todas as funcionalidades principais mas com ocorrências de pop-ups de anúncios periodicamente. Caso o cliente deseje, ele poderá obter uma assinatura mensal que permitirá um acompanhamento personalizado e uma experiência livre de anúncios.....*

# EQUIPE DO PROJETO

QUEM IRÁ TORNAR ESSA IDEIA REALIDADE?

Apresente rapidamente o time que irá botar essa ideia pra frente. Para um negócio ir para frente, é essencial ter uma **equipe multidisciplinar** que tenham **objetivos alinhados** e **vivências compatíveis com o problema** que se almeja solucionar.



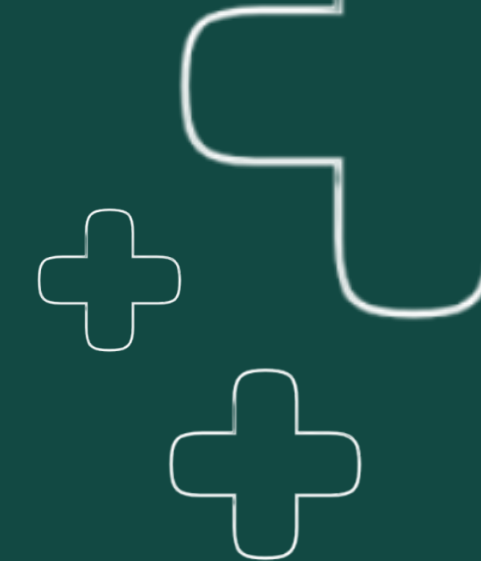
NOME  
FORMAÇÃO



NOME  
FORMAÇÃO



NOME  
FORMAÇÃO





# INFORMAÇÕES IMPORTANTES

## CRITÉRIOS AVALIADOS

Grau de **inovação** da solução  
Grau de **escalabilidade** da solução  
**Conhecimento técnico** do time  
Conhecimento do **problema/dor** e **mercado**  
Aderência com as **áreas de atuação do Nutec**  
**Disponibilidade** do empreendedor

## DESIGN DA APRESENTAÇÃO

Use o modelo de slides de sua preferência, mas **evite trazer muito texto** ou **vídeos longos** na sua apresentação de pitch. Em geral, é bem mais fácil de capturar a atenção dos ouvintes fazendo uso de **imagens, organização em tópicos e/ou palavras chaves** que irão guiar a sua apresentação.

## TEMPO MAXIMO

As apresentações deverão ter **duração máxima de até 5 (cinco) minutos**, caso o candidato exceda o tempo, a apresentação será interrompida.

## QUESTIONAMENTOS DA BANCA

Após a apresentação a equipe deverá responder as perguntas formuladas pela banca avaliadora. Elas podem ser tanto de **cunho técnico quanto voltadas à gestão da equipe e competências empreendedoras**. Portanto, tenha bastante firmeza ao responder.

★ INVEST! ★



# BOM TRABALHO

ENVIE SUAS DÚVIDAS PARA:

[agenciadeinovacao@nutec.ce.gov.br](mailto:agenciadeinovacao@nutec.ce.gov.br)