

MERCADO

PASSO A PASSO PARA A CONSTRUÇÃO E APRESENTAÇÃO DE UM PITCH



SEBRAE



© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA
Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP
Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho
CEP: 40.060-350 – Salvador / BA
Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva
Leandro de Oliveira Barreto

Analista

Viviane Canna Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Aprenda como apresentar seu negócio em poucos minutos	4
Dicas preciosas para a elaboração da sua apresentação	6
Passo a passo para montar a sua apresentação	8
Conclusão	11

APRENDA COMO APRESENTAR SEU NEGÓCIO EM POUCOS MINUTOS






O pitch é uma apresentação sumária de um negócio ou projeto, em um tempo estimado entre 3 a 5 minutos, com o objetivo de despertar o interesse da outra parte - seja ela um cliente ou um investidor. Esse é um termo que se popularizou no universo das startups. Em eventos de empreendedorismo, é comum haver uma área para apresentações de pitch, que conectam startups e investidores para tirar boas ideias do papel.

O pitch precisa se concentrar nos elementos centrais que mostram o valor da sua ideia. Sua apresentação deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas e pode ser feita apenas verbalmente ou usando ilustrações, através de slides, por exemplo.

O pitch é também nominado Elevator Pitch. O nome surgiu da famosa analogia da situação em que um empreendedor encontra com um famoso investidor que pode salvar seu negócio dentro de um elevador, e precisa convencer esse investidor a lhe ajudar antes que o elevador chegue no 12º andar e ambos se separem.

A principal conquista de um pitch bem sucedido não é a arrecadação do investimento no momento da apresentação, mas sim despertar o interesse nos ouvintes e marcar uma futura reunião para discutir detalhes mais a fundo do negócio.

O pitch deve conter, basicamente:

-  Qual é a oportunidade;
-  O Mercado que vai atuar;
-  Qual é a sua solução;
-  Seus diferenciais;
-  O que está buscando.



Esses são tópicos generalizantes e cada negócio tem suas peculiaridades. Na hora da apresentação, o que importa realmente é conseguir demonstrar sucintamente a essência de sua ideia e, de forma clara, como pretende executá-la.

Defender a ideia do seu negócio em poucos minutos não é uma tarefa simples. Compreenda que, tão importante quanto apresentar claramente sua empresa ou projeto, é conseguir demonstrar seu conhecimento e capacidade de execução.



DICAS PRECIOSAS PARA A ELABORAÇÃO DA SUA APRESENTAÇÃO



Os investidores querem saber se a empresa tem potencial para prosperar. Mas eles também precisam confiar que você será capaz de levá-la ao sucesso. Por isso, além de defender a sua ideia, você deve também transmitir confiança.

Abaixo, algumas dicas preciosas para a elaboração de sua apresentação:



Cada investidor tem um interesse distinto. Tendo isso em mente, o ideal é que consiga elaborar 2 ou 3 versões do seu pitch para apresentar conforme o perfil de cada ouvinte;



Antes de efetivar sua apresentação, procure descobrir qual é o nível de conhecimento daquele que será seu ouvinte, sobre o seu mercado e seu negócio;



Para ouvintes que tenham pouco conhecimento, procure fazer um pitch mais básico; para aqueles que tem know-how no seu segmento, apresente seu pitch mais avançado;



Apresente sua equipe. Saber apresentar bem os diferenciais e principais habilidades de cada um dos atuais sócios da empresa é essencial;



Explique o problema que você pretende resolver e como isso será monetizado. um conhecimento impecável sobre o Modelo de Negócio da empresa é essencial, ou seja, como e quando ela dará lucro;



Deixe clara a razão de existir de seu negócio. Um bom exercício para esse tópico é tentar escrever em um único parágrafo o que a sua empresa faz e porque ela existe;



Conheça os números do seu negócio. Para chegar turbinado na sua apresentação, faça um estudo de viabilidade do seu negócio. Com ele, você terá informações mais precisas para apresentar ou para responder a possíveis perguntas;



Tenha bem definido quanto dinheiro você precisa, pois investidores apreciam concisão. Não saber o valor necessário demonstra falta de planejamento sobre o que será feito com o dinheiro caso o investimento seja de fato realizado e, portanto, uma provável má aplicação deste capital;



Treine exaustivamente a sua apresentação. A melhor técnica para aperfeiçoar seus argumentos e apresentação é treinando sempre que possível com familiares e amigos, que muitas vezes podem fornecer valiosas ideias.

Fique atento:

Desenvolvimento pessoal e profissional é essencial para quem quer ter o seu próprio negócio. Para chegar ao sucesso, é preciso liderar equipes, tomar decisões importantes, assumir responsabilidades e, como vimos neste artigo, defender a sua ideia diante de várias pessoas. Para tudo isso, autoconhecimento é essencial. Ao entender quem você é e desenvolver habilidades que você nem acreditava ter, é possível chegar mais longe.



PASSO A PASSO PARA MONTAR A SUA APRESENTAÇÃO

Cada passo representa um slide.
Siga-os e monte a melhor base de apresentação do seu negócio.

PASSO 1 – Identificar a oportunidade

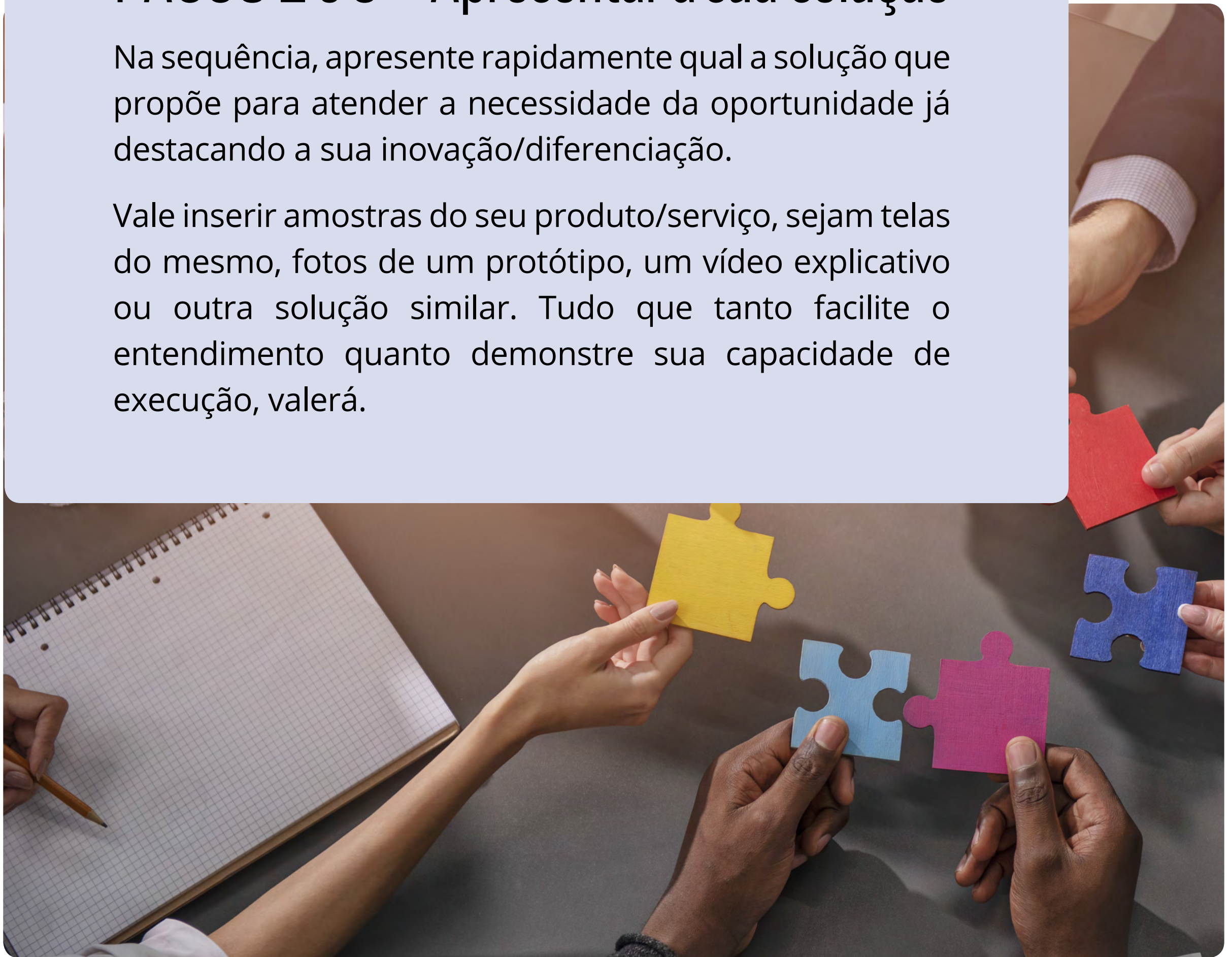
Um pitch deve começar indicando qual a oportunidade que seu negócio vai atender, de forma bem objetiva e direta. Esse é o momento de falar sobre o mercado e sobre qual necessidade ele tem e não vem sendo atendida pelos players majoritários.



PASSO 2 e 3 – Apresentar a sua solução

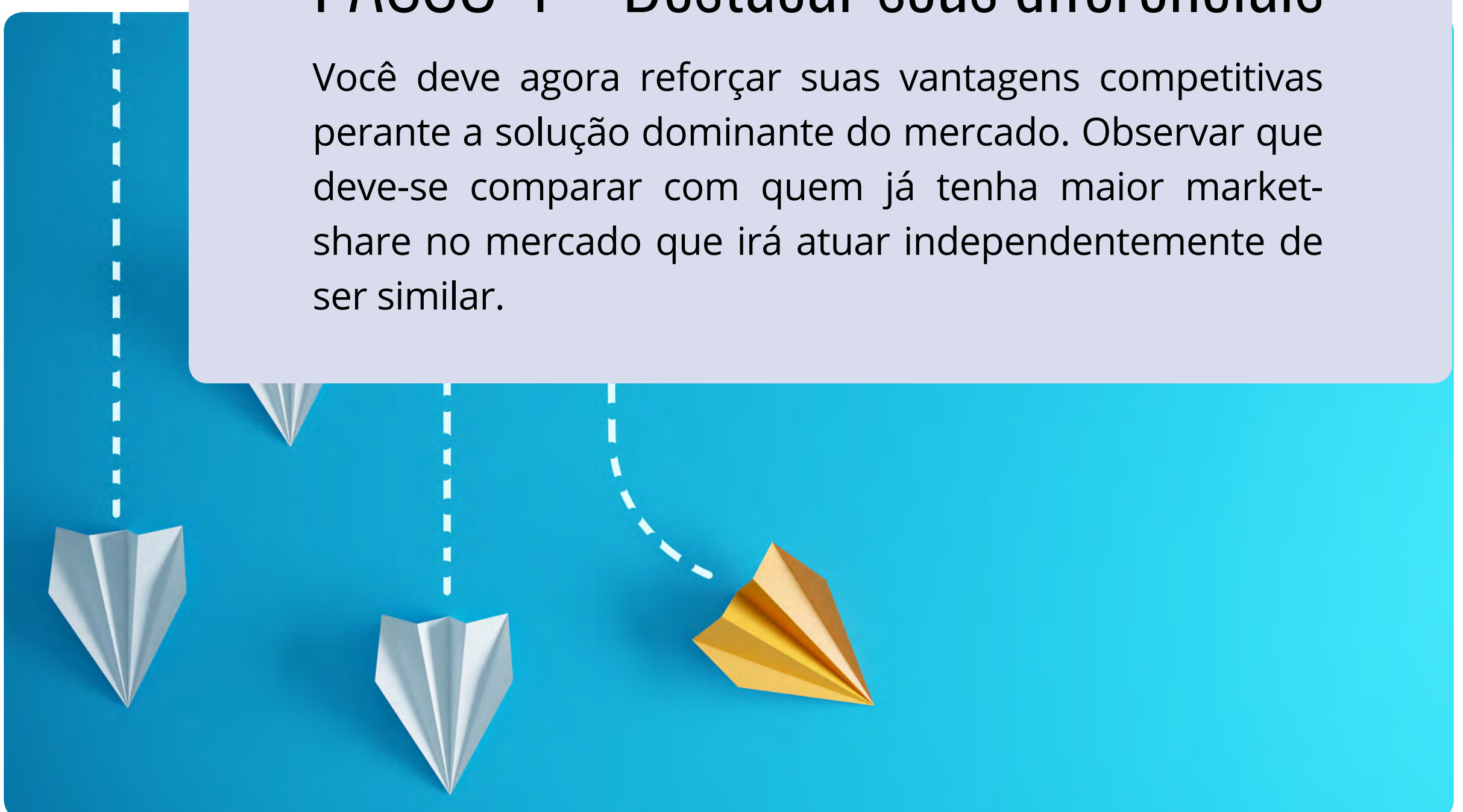
Na sequência, apresente rapidamente qual a solução que propõe para atender a necessidade da oportunidade já destacando a sua inovação/diferenciação.

Vale inserir amostras do seu produto/serviço, sejam telas do mesmo, fotos de um protótipo, um vídeo explicativo ou outra solução similar. Tudo que tanto facilite o entendimento quanto demonstre sua capacidade de execução, valerá.



PASSO 4 – Destacar seus diferenciais

Você deve agora 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.



PASSO 5 – Explicar sua proposta

Aqui, se você estiver apresentando para um investidor, deve apresentar qual o estágio do seu negócio, qual valor do investimento está buscando e para que será utilizado. Exemplo: “Já temos um protótipo funcional testado e avaliado pela companhia XYZ e estamos buscando um investimento de R\$ nnn para completar o desenvolvimento, fabricar as unidades piloto e fechar os primeiros contratos”. E completar perguntando se seu ouvinte teria interesse em avaliar para investir.

Se você estiver apresentando para um cliente, deve apresentar qual sua proposta comercial. Exemplo: “Nossos serviços são remunerados com uma parte da economia que gerarmos para sua empresa; você não precisará fazer qualquer investimento”.



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

CONCLUSÃO

Ao estudar sobre o que é um pitch, suas diferentes possibilidades de alcance e sobre as dicas principais de como elaborar uma apresentação desse tipo para o seu negócio, você já está se preparando.

Agora é o momento de você desenvolver o seu potencial, as suas habilidades e a crença de que sim, é possível alcançar seus objetivos. E mais do que acreditar em si mesmo, é preciso colocar a mão na massa e partir para ação.

Conheça profundamente o seu negócio e os seus propósitos. Essa confiança tornará mais tranquila a tarefa de sumarizar seu projeto e apresentá-lo. Será a sua confiança o principal elemento propulsor para levar seu pitch a alcançar olhos e ouvidos até então distantes.

Lembre-se: nada é inalcançável para aqueles que acreditam e constroem caminhos para suas metas e propósitos. E não se esqueça: conte sempre com o Sebrae.





Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia