

Sugerimos a seguir os tópicos a serem abordados na geração de seu pitch:

1. Problema a ser resolvido, mercado e clientes-alvo e seus desafios:

Qual problema a ser resolvido ? Quais são os desafios de seus clientes, suas dores, suas necessidades ?

[Se puder comente sobre o perfil do mercado (tamanho, segmentação, crescimento, rentabilidade, ...) e perfil dos clientes que você quer atingir]

2. Management Team:

Nomes e breve CV do time por trás do projeto com seus históricos de sucesso. Mencionar “board members” e “advisors” se tiver.

3. Solução proposta (produto/serviço):

Descreva o produto e/ou serviço proposto e como vai solucionar o problema descrito em 1. Cite um exemplo (caso típico), como ilustração. Considere que a maioria daqueles que vão assistir sua apresentação não são especialistas como você em seu mercado.

4. Estratégia de marketing e vendas:

Qual são as oportunidades no mercado ? Qual vai ser seu posicionamento e seus diferenciais? O quão simples vai ser converter um cliente de seus concorrentes para sua solução?

Quanto pretende conquistar do mercado e em quanto tempo? Qual vai ser seu modelo de negócios (como vai gerar valor aos clientes e ser remunerado por isso) ?

(Não necessariamente precisa estar especificado neste documento, mas você precisa saber articular exatamente a qualquer investidor quando der sua apresentação, quanto de investimento está buscando)

5. Concorrência:

- que soluções semelhantes à sua existem no mercado ?
- qual o perfil das empresas concorrentes que estão por trás dessas soluções? (onde ficam fisicamente? quem são os fundadores? quão capitalizadas estão? qual o faturamento e número de colaboradores de cada um? qual o market share de cada um no mercado? qual a presença deles no Brasil?)
- que valores essas soluções concorrentes oferecem aos clientes? Como são remunerados por isso?

Não necessariamente você vai precisar ter todas as respostas acima ou mesmo ter este item de concorrência em seu pitch. Muitos não colocam e ao invés disso enfatizam suas soluções. Mas você definitivamente tem que saber o máximo possível sobre seus concorrentes e mercado e estar preparado para as perguntas que forem colocadas.

Considere o seguinte na geração e apresentação de seu pitch:

- Você deve apresentar inicialmente seu pitch a uma pessoa com o perfil da sua avó (uma pessoa bem mais velha e que não tenha conhecimentos técnicos na sua área). Essa pessoa vai ser sua referência no aspecto de ter que simplificar ou melhorar sua linguagem. É terrível ter que ouvir um pitch muito técnico e ficar sem entender o básico sobre o problema ou a solução proposta. Simplifique, seja objetivo, evite ser técnico demais !
- Você deve apresentar seu pitch muitas vezes a sócios e amigos a ponto não só de decorá-lo inicialmente, mas saber todas as nuances de seu discurso, desenvolvendo a capacidade de até improvisar em circunstâncias específicas quando estiver mais seguro. É terrível ter que aturar um pitch sendo apresentado de forma mecânica e decorada, com a pessoa olhando para os lados ou para o chão tentando se lembrar das palavras.
- Lembre-se de ter uma expressão corporal adequada ao falar: sorridente, confiante, calmo. Olhe para as pessoas.
- Introduza pausas na sua fala de forma a dar tempo das pessoas digerirem a informação e também enfatizar certos elementos do seu discurso (uma sequência de palavras e frases sem pausa causa irritação e confusão).
- Pronuncie as palavras calmamente e corretamente.
- Coloque-se como expert, não no sentido de ser arrogante, mas sim poder passar claramente a imagem que você e seus sócios estudaram/conhecem muito o assunto e podem articular com autoridade sobre ele. Exemplos do que pode ser citado para transmitir ao público esse conhecimento: tempo de experiência na área em trabalhos anteriores, pesquisa com público alvo, histórias que você vivenciou.
- Emocione sua plateia: que elementos de som, imagem, story telling, tom de voz (paixão pelo que faz) você pode incluir na apresentação para atingir esse objetivo?
- Respeite seu público! Se foi dado X minutos para você apresentar seu pitch, utilize esse tempo e nenhum segundo a mais ! É por isso que você tem que treinar muito antes para aperfeiçoar sua apresentação. O contrário também tem que ser considerado: falar menos do que o tempo que te foi dado pode (você deve determinar isso) te prejudicar, no sentido de você potencialmente deixar assuntos importantes de lado.