

## 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? 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) ? O quão simples vai ser converter um cliente de seus concorrentes para sua solução?

## 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?

## 6. Projeções financeiras:

Articule sobre o quanto necessita de investimento e mostre como vai utilizar esse capital. Faça projeção para os próximos 24 meses, mostrando sua estrutura de custos, investimentos (recursos humanos, tecnologias, ativos, ...) a serem feitos, receitas projetadas ao longo dos meses e resultados. Considerar e comentar sobre custo de aquisição e conversão de cliente.

A idéia é mostrar aos potenciais investidores que o negócio é viável.