



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI-3817

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO EM ENGENHARIA

Aula 12 - 2020

Planejamento do pitch

Prof. Giorgio de Tomi
Prof. Antonio Muscat

Colaboração da equipe





Tarefa para este encontro

- 1) Calcular o Cap table da situação B.
- 2) Comparar as duas negociações A e B. Quais as conclusões relevantes?
- 3) Continuar indo ao mercado, testando hipóteses, ajustando o MVP e o modelo de negócio, e coletando métricas para validar resultados.

AGORA:

Apresentação de 2 minutos sobre a evolução na semana.



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

RESOLUÇÃO SITUAÇÃO B



Situação B

Projetar o CAP Table da seguinte situação:

Situação B:

- Fundadores iniciam com 100% de um total de 14.000 ações da empresa;
- Investidor anjo concorda em entrar com R\$ 500.000 por 12.5% da empresa, post-money (Valuation post-money: $R\$500.000/0,125 = R\$ 4.000.000$), com a emissão de ações adicionais;
- Após a entrada do Anjo, são emitidas mais ações para formar um stock option pool de 10%.



Cap table situação B

Situação B	Entra Anjo		Forma Pool	% Final
	Momento 1	Momento 2	Depois	
Ações (#)				
Fundadores	14.000	14.000	14.000	79%
Pool		-	1.777	10%
Anjos		2.000	2.000	11%
Total (#)	14.000	16.000	17.777	100%
Aporte (\$)		500.000	-	
Valor Empresa	3.500.000	4.000.000	4.000.000	
Valor/Ação	250,00	250,00	225,00	
Patrimônio (\$)				
Fundadores	3.500.000	3.500.000	3.150.000	79%
Pool	-	-	400.000	10%
Anjos	-	500.000	450.000	11%
Total (\$)	3.500.000	4.000.000	4.000.000	100%

90 %

12.5 %



Nos dois casos:

Valor pre-money R\$ 3.500.000

Fundadores começam com 100% da empresa

O cap table final tem uma reserva de 10% para fundo de stock options.

Situação A:

Aporte de \$700.000, pool formado antes do aporte.

Valor final empresa post-money 4.200.000 com 700.000 em caixa

Fundadores com 73% (3.080.000) e Anjos com 17% (700.000)

Situação B:

Aporte de \$500.000, pool formado após o aporte.

Valor final empresa post-money 4.000.000 com 500.000 em caixa

Fundadores com 79% (3.150.000) e Anjos com 11% (450.000)

Não tem certo ou errado. Depende do que a startup precisa para ter sucesso e chegar com um valuation maior na próxima rodada, mantendo uma participação saudável dos fundadores.



Caixa de ferramentas

- Jornada do Cliente;
- Canvas de proposta de valor;
- Matriz É-Não é-Faz-Não Faz;
- Matriz Esforço-Impacto;
- MVP;
- Diagrama de Pétalas;
- Beachhead;
- Early-adopters/hair on fire;
- Persona;
- Mapa de empatia;
- Roteiro de Entrevistas;
- Diagrama CD;
- Experiência 11 estrelas;
- TAM/SAM/SOM;
- Funil de Vendas;
- Unit Economics;
- CapTable;
- PITCH.



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

O Pitch





Pitch no mundo das startups

Um *Pitch* é uma apresentação **curta**, geralmente **de 3 (três) a 10 (dez) minutos**, que tem o objetivo de **explicar um negócio** e conseguir alguma **ação** dos ouvintes.



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

Não é:
“One size fits all”

Depende do:

- **Objetivo**

- **Público alvo**



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

Elevator Pitch

O **elevator pitch**, ou pitch de elevador, é um pitch muito curto, ficando entre 30 segundos e 1 minuto apenas. A idéia é conseguir **explicar o seu negócio** no tempo de **uma viagem de elevador**.





ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

Elevator Pitch - exemplo

A **ContaAzul** oferece administração e controle financeiro por meio de um sistema de gestão simples e 100% online, para ajudar micro e pequenos empresários a alcançarem o sucesso, gastando pouco tempo e sendo mais eficientes.

ContaAzul



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

Elevator Pitch – Framework Básico

Nós resolvemos **[o problema]**

provendo **[vantagem]**,

para ajudar o **[público alvo]** a alcançar o

[objetivo do público alvo].

Nós ganhamos dinheiro cobrando **[seus clientes]**

que recebem **[benefício]**.



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

Exemplos de elevador pitches:



<https://youtu.be/cM2BTr5-w-l?t=30> (emoção)

<https://youtu.be/cM2BTr5-w-l?t=159> (técnico)



Atividade

5 minutos – Nas salas de breakout:



- Preparar o “Elevator Pitch” de **60 segundos** da sua Startup para a simulação de um encontro no elevador com uma pessoa importante para alavancar o sucesso da sua startup.
- Escolher um membro da equipe para fazer o pitch e praticar.
- **Na volta, na sala principal:**
 - Fazer para a audiência um elevator pitch de 60 segundos da sua startup (SEM LER).



Pitch da audiências

Os pitches para: Investidores, analistas, demodays, competições, recrutamento, etc., são mais elaborados que o elevator pitch, com duração de 3 a 10 minutos.

Envolvem **apresentação de slides** e, muitas vezes, um **palco ou uma ferramenta de video-conferência**.

Exigem:

- ✓ Gerar empatia
- ✓ Slides Claros
- ✓ Conteúdo
- ✓ Boa presença de palco



Pitch - Storytelling

Pitch não é apresentação
robotizada: *“Agora vou falar sobre o
problema que a gente resolve...”*

Precisam ser
encantadores:

Cativar

Emocionar

Causar desconforto

para **ENGAJAR**





Storytelling é a arte de contar histórias usando técnicas inspiradas em roteiristas e escritores para transmitir uma mensagem de forma inesquecível.

Jornada do Herói Estrutura de 3 atos:





Pitch – Dicas para os Slides

- Um slide por assunto (preferencialmente)
- Pouco texto (ATENÇÃO para o tamanho da fonte)
- Informação objetiva
- Ganchos para a fala:

Você deve ter condições de fazer a apresentação independente dos slides



Não fazer



Assim mesmo, o comprometimento entre as equipes auxilia a preparação e a composição das condições financeiras e administrativas exigidas. É importante questionar o quanto a complexidade dos estudos efetuados cumpre um papel essencial na formulação das condições inegavelmente apropriadas. O que temos que ter sempre em mente é que o entendimento das melhores propostas exige a precisão e a definição do sistema de participação gerencial.

No mundo atual, a mobilidade dos capitais internacionais afeta positivamente a correta previsão dos relacionamentos verticais entre as hierarquias. Não se deve demais lembrar o peso e o significado destes problemas, uma vez que o novo modelo estrutural aqui preconizado estimula a padronização das novas proposições. A prática cotidiana prova que a determinação clara de objetivos pode nos levar a considerar a reestruturação das regras de conduta normativas.

Gostaria de enfatizar que a constante divulgação das informações talvez venha a ressaltar a relatividade do sistema de formação de quadros que corresponde às necessidades. Caros amigos, a percepção das dificuldades preparatórias para enfrentar situações atípicas decorrentes das diretrizes de desenvolvimento para o futuro. Não obstante, a consulta aos diversos militantes oferece uma interessante oportunidade para a verificação do fluxo de informações. O incentivo ao avanço tecnológico, assim como a estrutura atual da organização é uma das conseqüências das formas de ação.

Fonte: O Fabuloso Gerador de Lero Lero



Não fazer



Indicadores Coincidentes da Produção Industrial (Variação, em %)

	Mês/Mês anterior dessazonalizado*				Mês/Mês do ano anterior				Acumulado	
	Jan18	Fev18	Mar18	TRI	Jan18	Fev18	Mar18	TRI	No ano	Em 12 Meses
Fluxo de Veículos Pesados	-0,1	-1,0	1,2	1,1	5,6	1,8	1,0	3,0	3,0	2,5
Vendas de Papelão	0,8	-0,6	1,4	1,4	5,1	3,9	2,1	3,7	3,7	4,9
Veículos	-2,0	-2,8	5,6	1,4	25,6	13,5	13,5	14,6	14,6	21,8
Importação de Intermediários	-1,5	-1,7	-3,8	0,8	-0,6	5,5	3,7	0,0	0,1	2,4
Indicador de Confiança da Indústria	0,0	1,0	1,3	3,0	13,6	14,3	13,1	13,7	13,7	11,9
Nível Utilização de Capacidade	0,0	0,9	0,5	1,2	0,1	1,5	1,8	1,5	1,1	0,7
Estoques	-1,7	1,9	-1,9	-3,8	-10,2	-7,4	-6,8	-4,1	-8,1	-4,2
Indicador IPEA	-2,2	0,2	1,1	0,4	5,8	2,8	4,4	4,4	4,3	3,2

*Sazonalmente ajustado por método de 13-ARIMA.

Fonte: ABCR, ABPO, Anuário Finanças, IBRE e IBGE.

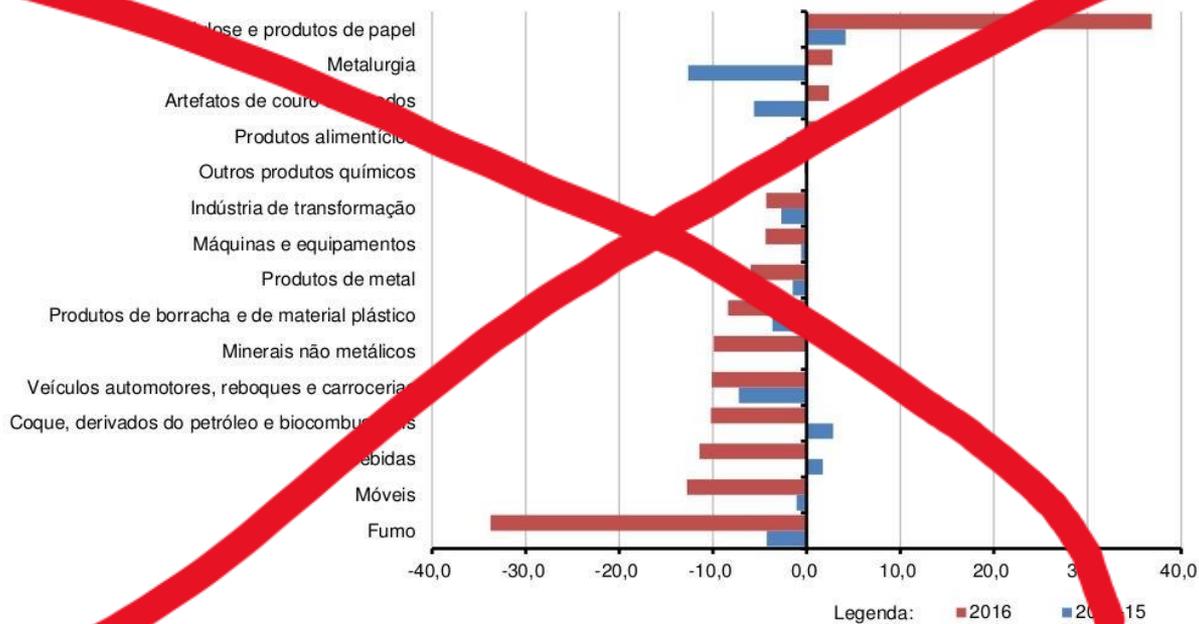
Elaboração: Grupo de Engenharia da Dimac/Ipea.



Não fazer



Taxa de crescimento da produção física da indústria de transformação do RS, por atividades industriais — 2011-15 e 2016



Legenda: ■ 2016 ■ 2011-15

Fonte: IBGE.
Nota: 1. Para o período 2011-15, taxa média anual.
2. Para 2016, acumulado no ano, no período jan.-nov.



Conteúdo Típico

Poli Angels

1



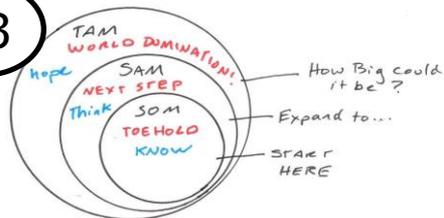
Problema

2



**Persona /
Cliente**

3



Mercado

4



**Solução e
resultados**

5



**Concorrência /
Comparações**

6



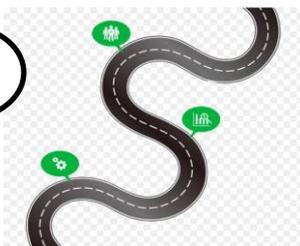
Monetização

7



Go-to-Market

8



Roadmap

9



Equipe

10





ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

Pitch – Presença de Palco

- Postura corporal
- Volume da voz
- Velocidade da fala
- Evite muita gesticulação
- Jogral não funciona



Desenhe seu pitch de forma que você possa ser você !



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

Lembre-se:

Faça com que sua audiência sinta a **dor do seu cliente**,
e fique **empolgada** por você ter trazido uma
solução tão fantástica, *que muita gente vai
querer..*

Cative, emocione ... e se for preciso...

cause desconforto.

**você quer que *todos* queiram saber mais e
participar desta aventura.**

(deixe os detalhes para o Q&A)



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

Segredo do desempenho

Treino

Se estiver bem preparado você nem vai precisar de todos os minutos para conquistar sua audiência.

Se não estiver, nenhuma quantidade de minutos será suficiente.



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

exemplos

https://youtu.be/-m_BblmyQ_s?t=807



Tarefas

- 1) Preparar o PitchDeck (ppt) de um pitch de 7 minutos para apresentação para uma banca julgadora;
- 2) Treinar para a apresentação;
- 3) Subir Pitch Deck no Moodle.

Próxima Aula:

Apresentação dos pitches em **7 minutos**, com 5 minutos de feedback de uma banca julgadora.



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

Contatos

rubens.approbato@polistart.com.br

forderich.carlos@gmail.com

eduardo.saorim@fdte.org.br

brunosantana.petro@gmail.com

armuscat@usp.br

gdetomi@usp.br

- **O que ver/ler?**

- <https://www.startse.com/noticia/startups/como-fazer-pitch>
- <https://www.youtube.com/watch?v=cM2BTr5-w-l> (Kepler)
- https://www.youtube.com/watch?v=-m_BblmyQ_s (Nakagawa)
- https://youtu.be/17XZGUX_9iM (Y-combinator)