



# Apresentando pitch: a busca por financiamento!

Prof. José Reinaldo Silva







## COURSE PLAN TEMPLATE

|                          |   |                 |                  |
|--------------------------|---|-----------------|------------------|
| <b>COURSE REFERENCE:</b> | PMR3410   | <b>SUBJECT:</b> | Empreendedorismo |
| <b>COURSE TITLE:</b>     | Empreendedorismo de base tecnológica                                      |                 |                  |
| <b>COURSE OBJECTIVE:</b> | Introduzir os conceitos de empreendedorismo e startup de base tecnológica |                 |                  |
| <b>LEVEL:</b>            | graduação   | <b>EXAM?</b>    |                  |

| Lesson Plan Ref: | Lesson Title:                                | Topic:                      |
|------------------|--|-----------------------------|
| Aula 1 (18/08)   | Introdução - Startups de base tecnológica    | Startups chap. 1            |
| Aula 2 (25/08)   | Em busca do produto/serviço                  | Startups chaps. 2 e 3       |
| Aula 3 (01/09)   | Modelagem do processo de produção            | Startups chaps 4,5 e 6      |
| Aula 4 (15/09)   | Modelagem do processo de negócios            | Modelo de negócios          |
| Aula 5 (22/09)   | Web como canal e como negócio                | Criando startups na web     |
| Aula 6 (29/09)   | Workshop 1: Startup Mentoring - Caos Focado  |                             |
| Aula 7 (06/10)   | Requisitos e processo na Web                 | Criando startups na web     |
| Aula 8 (13/10)   | Serviços como negócio e base para startups   |                             |
| Aula 9 (20/10)   | Workshop 2: Innovation Environments - Israel | O setor de serviços         |
| Aula 10 (27/10)  | Automação e serviços de base tecnológica     | Serviços e base tech        |
| Aula 11 (03/11)  | Modelagem de requisitos e concepção          |                             |
| Aula 12 (10/11)  | Workshop 3: Corporations Support - Shell     | Projeto prático - concepção |
| Aula 13 (17/11)  | Documentação de requisitos                   | Canvas e suporte comput.    |
| Aula 14 (24/11)  | Apresentação da proposta de startup: pitch   | Como fazer um pitch         |
| Aula 15 (01/12)  | Workshop 4: Iniciativas locais - AUSPIN      |                             |
| Aula 16(08/12)   | Apresentação e busca de financiamento        | Plano de negócios           |
| Aula 17 (15/12)  | Apresentação dos trabalhos (pitch) em vídeo  |                             |



## Módulo 1

Formação de startups  
Startups de base tecnológica

4 aulas

## Workshop 1

Startup Mentoring

Caos Focado

## Módulo 2

Canais Físicos e digitais  
Startups Sistemas de Info

2 aulas





Workshop 2  
Iniciativas Internacionais

Technion - Israel

Módulo 3  
Projetando startups na prática  
Usando design e métodos ágeis

3 aulas

Workshop 3  
Iniciativas Empresariais

Shell Startup Engine





Workshop 4  
Iniciativas locais

AUSPIN

Módulo 4  
Apresentação de startups - Pitch

1 aula

Apresentação de Trabalhos



## Milestone 1

Avaliação

Milestone 2

Trabalhos em grupo:

1. Proposta de criação de uma startup de base tecnológica
2. Proposta de produto/serviço e modelo de negócio
3. Proposta completa (apresentação no modelo pitch)

Individual



Documentação final

- ~~4. Monografia individual sobre startups de base tecnológica~~





## Investimos em startups

Fomentamos o empreendedorismo brasileiro através do investimento anjo.

<https://poliangles.com.br>

Somos uma associação de investidores, empreendedores e empresários, fundada por ex-alunos da Poli-USP apaixonados por inovação e tecnologia. Conhecemos os desafios enfrentados pelas startups early-stage e nossa missão é suportá-las com mentoria, networking e investimento, para juntos transformarmos o país através do empreendedorismo.





A Agência USP de Inovação foi criada em 2005 pela Resolução USP no. 5175 de 18 de fevereiro de 2005. Ganhou impulso sob a coordenação do Prof. Vanderlei Bagnato da USP-SC. Desde 2021 é coordenada pelo Prof. Luis Henrique Catalani, IQ-USP.



Prof. Luis Henrique Catalani  
Coord. Da AUSPIN





**AUSPIN**  
Agência USP de Inovação

O DESENVOLVIMENTO PASSA PELA INOVAÇÃO.

A Agência ▾ Propriedade Intelectual ▾ Transferência de Tecnologia ▾ Empreendedorismo ▾ Eventos ▾

**DESTAQUES**

**SEGUIR:**

**PRG 0017**  
**COMO CRIAR UMA STARTUP**

Venha testar a sua ideia, desenvolver o seu projeto e estar preparado para no futuro criar a sua Startup!!!!

Inscrição a partir de hoje!  
06/12/2022

AS AULAS INICIAM EM 13/03/2023 ÀS 19H.

**AUSPIN** **PRG** **USP**  
Agência USP de Inovação Universidade de São Paulo

**Hub USP Inovação**

**DNA USP**

**Webinar**  
Fala Inovação

**Patentes**  
Destaque do mês

No 1º semestre de 2023 a Pró-Reitoria de Graduação juntamente com a Agência USP de Inovação está oferecendo pela segunda vez a disciplina “PRG0017 – Como criar uma startup”, de forma totalmente online nas segundas e quartas às 19h com aulas síncronas e assíncronas, reunindo estudantes de diferentes unidades, campis e períodos.







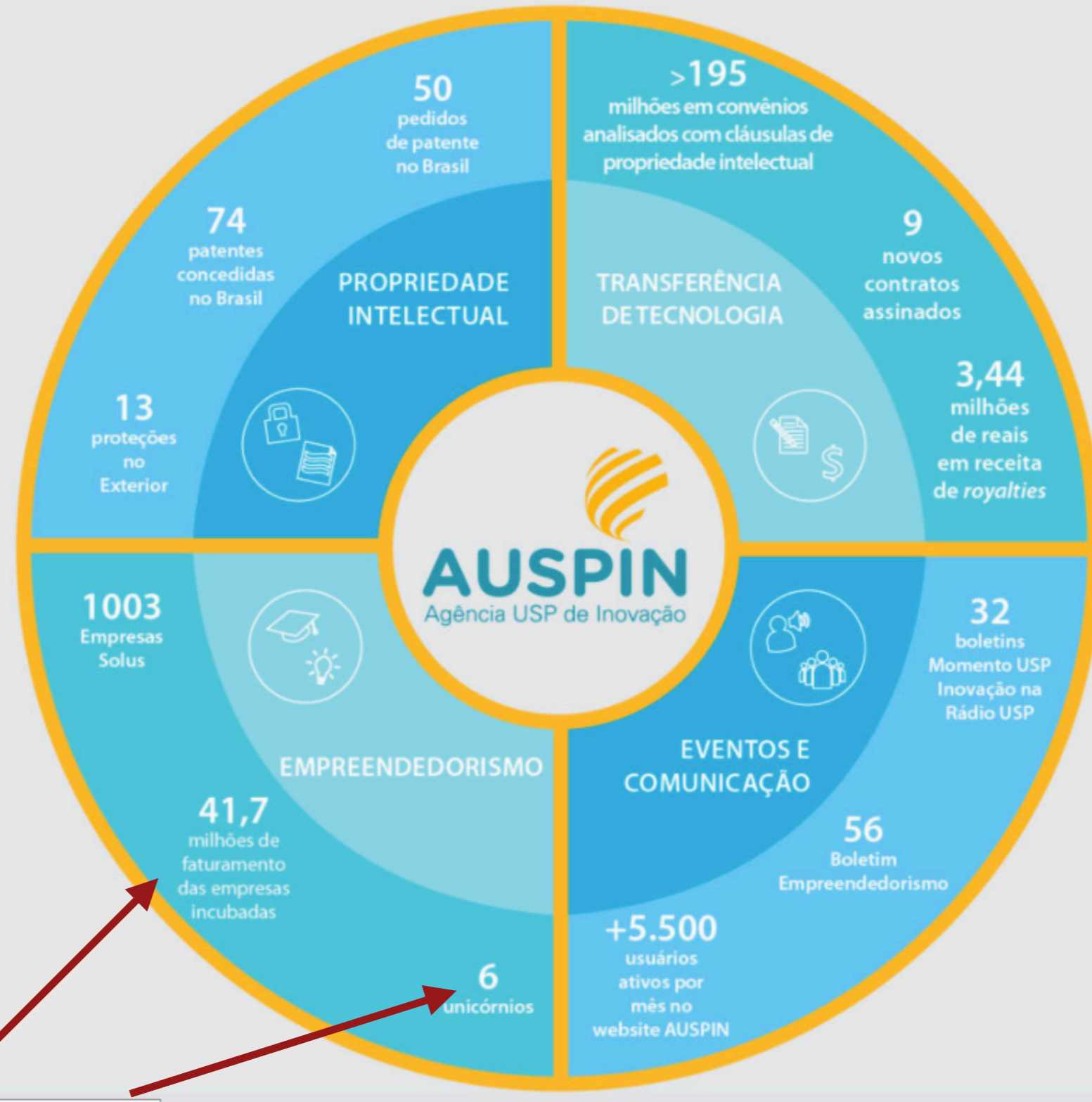


<http://www.inovacao.usp.br/agencia/>





## SÍNTESE DA PRODUÇÃO - 2019







## 3o. Workshop

The screenshot shows a video player interface. The main video frame displays a presentation slide with a blue background and glowing circuit patterns. The slide text includes: "O Ecossistema de Inovação em Israel: Incubadoras e aceleradoras", "RICARDO LOMASKI", "Empreendedorismo de Base Tecnológica (PMR3410)", and the logo for "IIH INNOVATION HUB BRAZIL ISRAEL". To the right of the main frame are three smaller video thumbnails: the top one shows "Prof. José Reinaldo", the middle one shows an empty lecture hall labeled "Auditório Eng. Mecânica", and the bottom one shows "Ricardo Lomaski" with a cityscape background. At the bottom of the player, there is a progress bar at 0:12 / 1:23:24 and various control icons (play, volume, settings, etc.).





# Novas formas de investimento no ecossistema

The collage features several key elements: a courtyard of a modern white building; the JVP logo (a blue lion and the letters JVP); a tall, modern building with a glass facade; a video call window showing Ricardo Lomaski; and a banner for 'PLAY Beyond Bio' with logos for IVP, MARGALIT, AstraZeneca, and accenture.





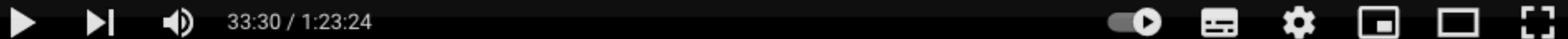
▶ ⏩ 🔊 29:45 / 1:23:24





INFRALAB  
Innovation Lab

I N F R A L A B



33:30 / 1:23:24





Mas... é preciso atrair recursos e investimento





# O que é Venture Capital? Entenda como esse investimento funciona!

Por Diego Cordovez | 6 min | Publicado em 26 de junho de 2022.

Venture capital — ou capital de risco — é um tipo de investimento feito em empresas novas que ainda não faturam tanto, mas que têm um potencial muito grande de crescer. O objetivo é injetar recursos na organização para ajudá-la a evoluir, assim como influenciar na gestão e contribuir para uma futura venda de participação acionária.

É importante entender que, apesar de ainda estar se desenvolvendo no Brasil, venture capital não é um sistema novo. Muitas empresas bilionárias de tecnologia foram financiadas por esse mecanismo. Por exemplo: Apple, Microsoft, Yahoo, Google, LinkedIn e várias outras gigantes do setor e startups tiveram esse tipo de investimento para financiar sua ascensão.





# Atraindo recursos e convencendo o investidor

Home About Steve Startup Books Slides/Videos Fund Raising Tools! Secret History

**STEVE BLANK**

Entries RSS | Comments RSS  Search


**Email Subscription**

Enter your email address to subscribe to this blog and receive notifications of new posts by email.

Join 295,842 other subscribers

**Sign me up!**

**Entrepreneurship is a Calling**



See more how to Startup videos [here](#)

**Categories**

**How to Convince Investors You're the Future not the Past**

Posted on **October 29, 2019** by steve blank

**VB** This article [previously appeared in VentureBeat](#).

I just had a coffee with Mei and Bill, two passionate students who are on fire about their new startup idea. It's past the "napkin-sketch" stage with a rough minimum viable product and about 100 users.

I thought they had a great insight about an application space others had previously tried to crack.

But they needed to convince investors that they are Facebook not [Friendster](#).

Here's what I suggested they do:

---

Mei and Bill are building a better version of an on-demand help service like [TaskRabbit](#). And "better" didn't do it justice. They have a unique insight about the nature of interactions between customers and service providers I've never heard before. If they are correct, they've found a unique combination of customers and value proposition that made these customers want to immediately pay and repeatably engage. The early indication from their minimum viable product is that they found early signs of product/market fit. Even more interesting, their product might have a much higher initial order size and much greater lifetime value than existing on-demand help services.


All good. So what was the problem?

Their immediate problem was that investors, even seed investors, were convinced that the market segment Mei and Bill wanted to enter was littered by failures. And as soon as they described the space, investors rolled their eyes and passed.

**Creative Destruction Meets Risk Capital**

Like all entrepreneurs with an idea burning bright, Mei and Bill thought they were the first to invent water, air and fire.

contact: [info@kandsranch.com](mailto:info@kandsranch.com)

  
[@sgblank](#)

**LinkedIn**

**THE STARTUP OWNER'S MANUAL**  
The Step-by-Step Guide for Building a Great Company  
**#1 Amazon Title: Entrepreneurship**  
Steve Blank and Bob Dorf

**Harvard Business Review**  
**Why the Lean**





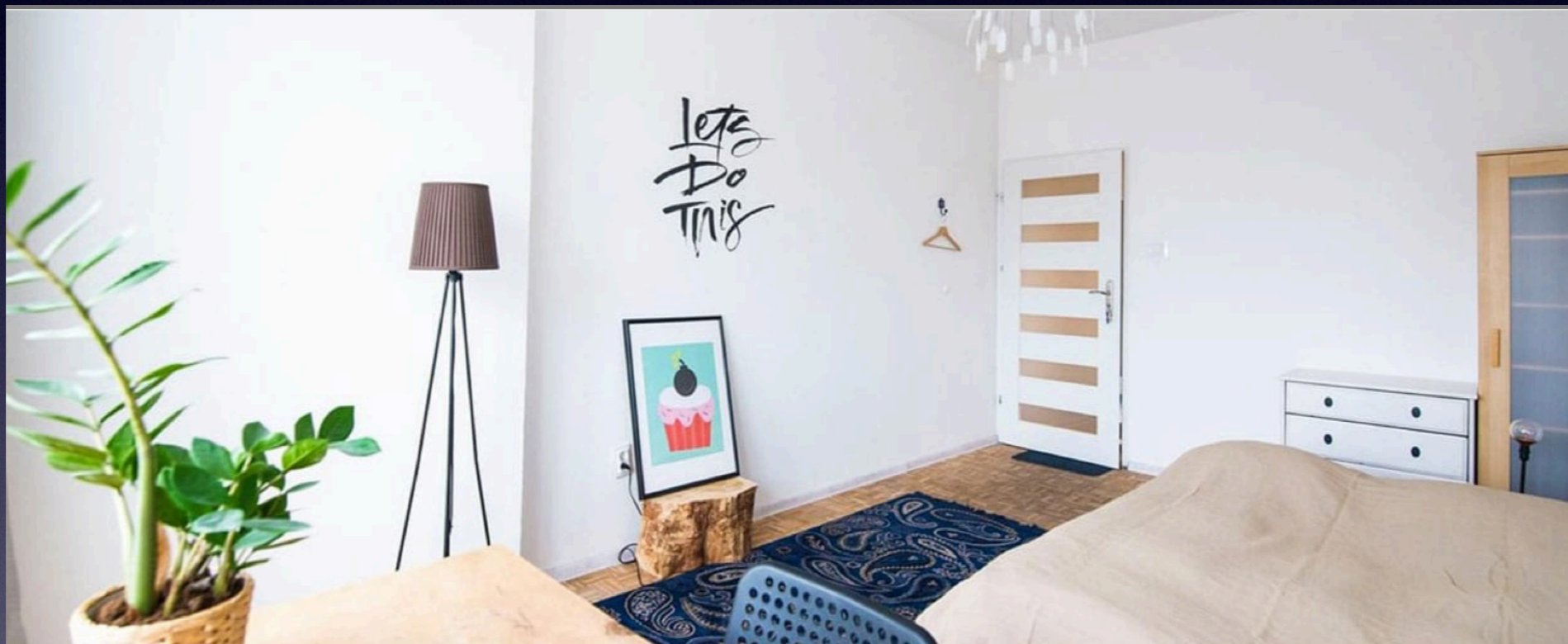
When you're young you believe that the world sprang into existence yesterday (or at least when you started college) and anything older than three years ago is ancient history. *Ignorance of the past and disdain of the status quo are part of how innovation happens.* As companies get larger and individuals get older, most get trapped in dogma and aversion to risk. Meanwhile cultural taste, technology and platforms evolve, and new things are possible that might not have been just years ago. The cycle of creative destruction of the old being replaced by the new continues, fueled by angel and venture capital.





Cover slide

← Quem é você?



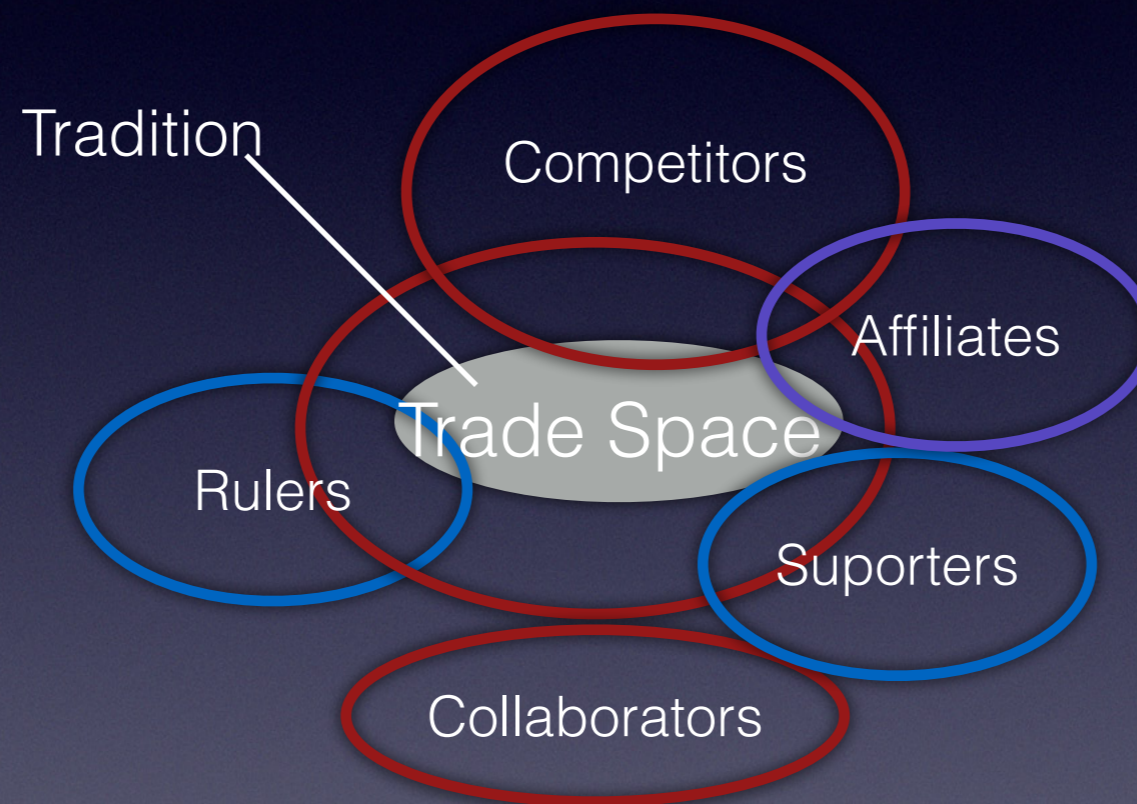
**Pitch Deck**

Book rooms with locals rather than hotels





# Business Space







# What tech startups need to know to understand investors?

1. What companies in their space came before them?
2. Why did those fail?
3. Which investors got burned?
4. How has the market/technology/customers evolved since then?
5. What's Mei and Bill's unique insight that makes their startup different?
6. Who else is playing in their space or adjacent markets? And how could they make that a strength, not a weakness?



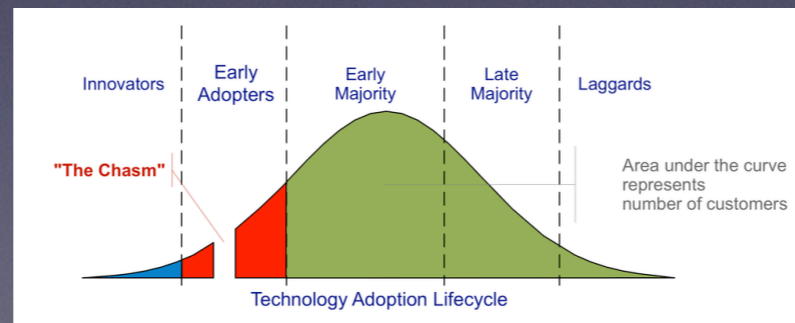




Besides the complexity of the business space, tech startups have to prove themselves in what concerns creativeness and innovation.



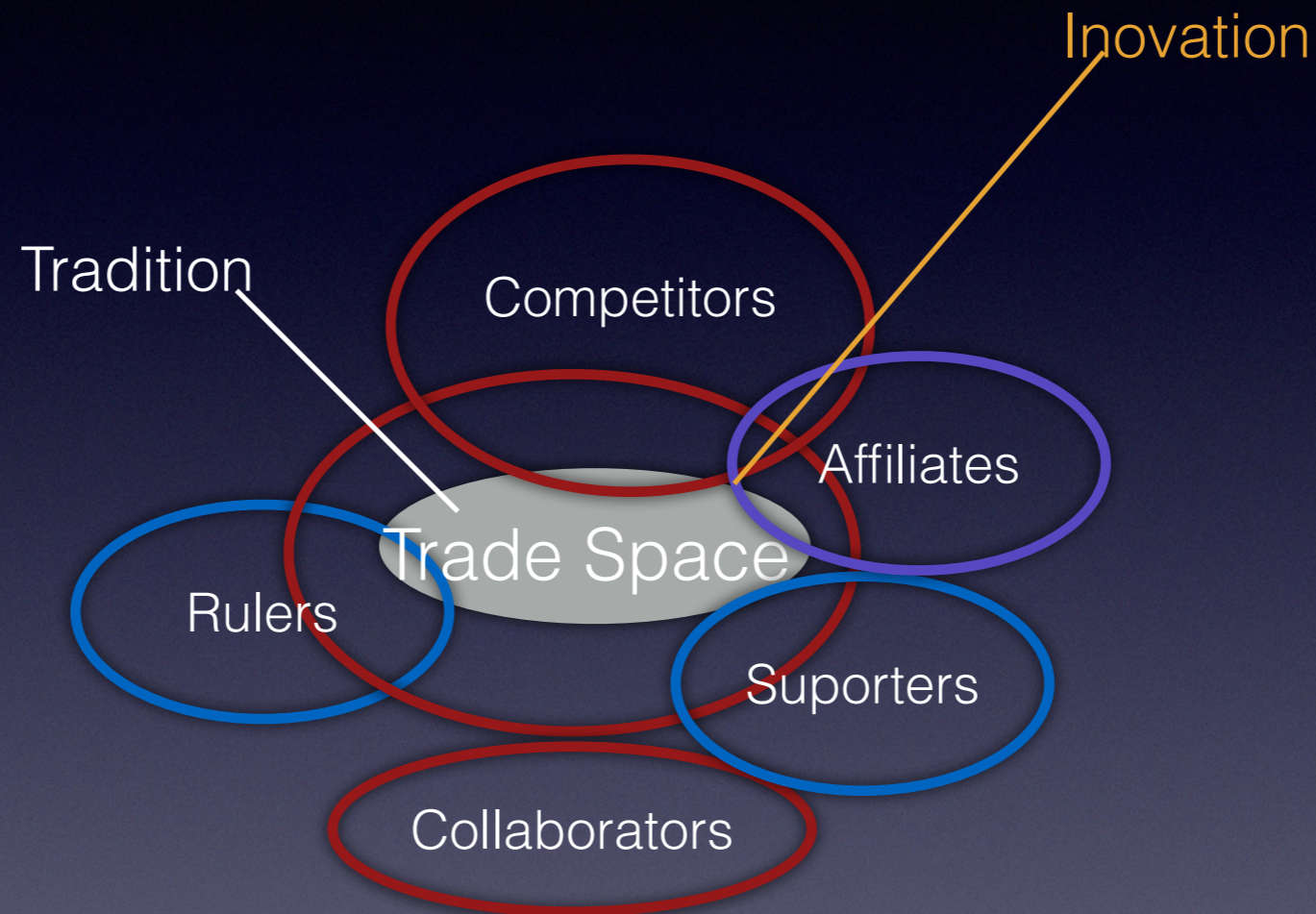
Why should I believe your great idea is going over the "chasm"?







# Business Space

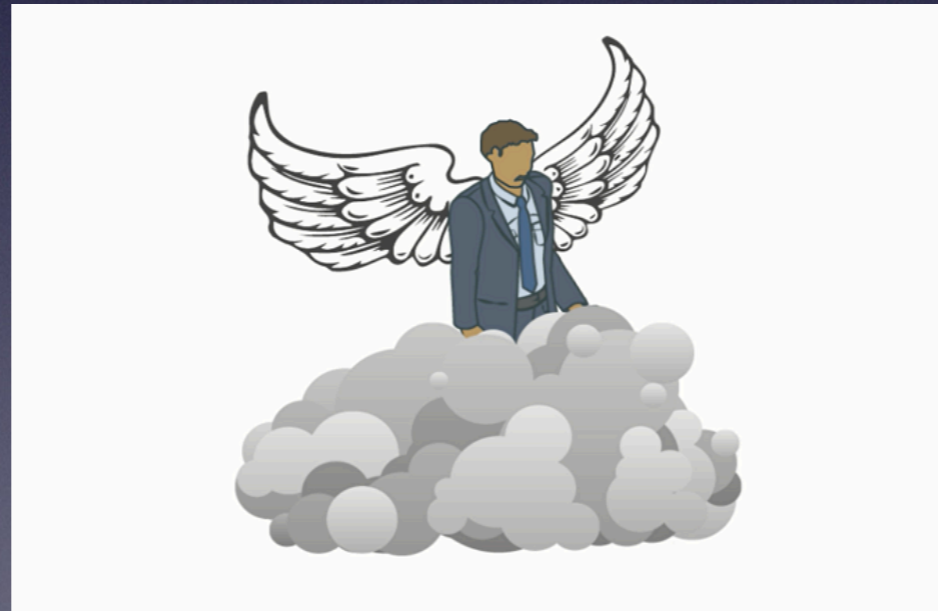






## Understanding Angel Investors

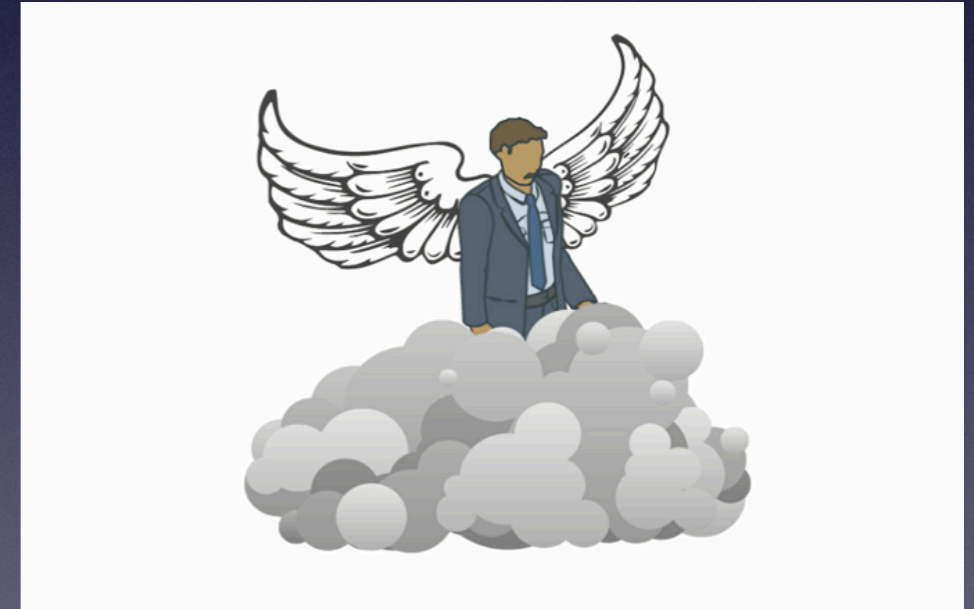
Angel investors are individuals who seek to invest at the early stages of startups. These types of investments are risky and usually do not represent more than 10% of the angel investor's portfolio. Most angel investors have excess funds available and are looking for a higher rate of return than those provided by traditional investment opportunities.







## Venture capitalist X Angels





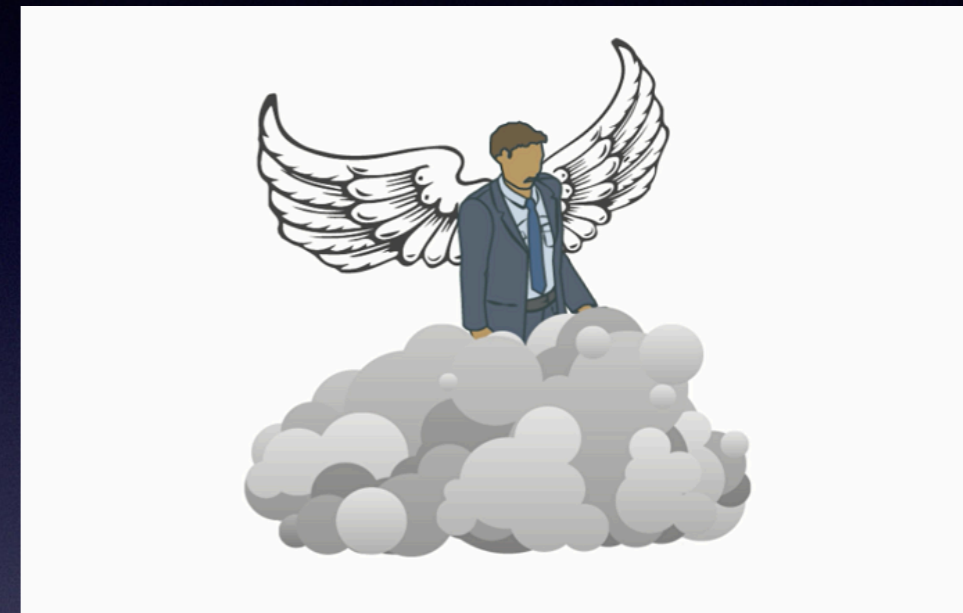


## Venture capitalist X Angels



How to face it?

Good mindset



Venture builder  
Venture studio

Good modeling of the  
business space





Looking for connection

How bad it is?





## Transformando o Poder Público com Inovação, Tecnologia e Empreendedoris

Conectamos o Poder Públi experiências de sucesso do

SO



### Simplifique a maneira de fazer open innovation

Plataforma digital que usa tecnologia e dados para facilitar a cocriação de negócios inovadores.

COMECE AGORA →

### Nossa aposta é pela colaboração

Acreditamos que quando há colaboração, coisas extraordinárias podem acontecer. Ideias encontram meios

## STATE

Where New Happens.

Somos um centro de inovação independente

Traga a sua empresa para o STATE!

OIWEEK DIGITAL Ranking 100 Open Startups | Desafios Sobre Na mídia [ACESSE O APP](#)



Form fields for user registration or login, including a checkbox for 'demos te ajudar?' and a checkbox for 'concordo em receber comunicações.'





O DESENVOLVIMENTO PASSA PELA INOVAÇÃO.

**AUSPIN**  
Agência USP de Inovação

A Agência ▾
Serviços ▾
Propriedade Intelectual ▾
Transferência de Tecnologia ▾
Empreendedorismo ▾
Eventos ▾

DESTAQUES

SEGUIR:

## Confira os Laureados na Cerimônia de Premiação

Prêmio USP - Trajetória pela Inovação - Edição 2019

ACONTECE NA USP / EVENTOS / MATÉRIA DE CAPA 03/12/2021

## Prêmio USP "Trajetória pela Inovação" – Laureados.

No dia 01 de dezembro (quarta-feira) ocorreu o evento Prêmio USP – "Trajetória pela Inovação" com a presença do magnífico...

RESULTADO DO EDITAL

Programa Startup USP de Inovação e Empreendedorismo Edição 2021.

WORKSHOP

Construção de Patentes

RESULTADO DO EDITAL

Programa Startup USP de Inovação e Empreendedorismo Edição 2021.

## Hub USP Inovação

Patentes  
Destaque do mês

Levantamento  
de Competências

EVENTOS

Confira os Laureados na Cerimônia de Premiação

Prêmio USP - Trajetória pela Inovação - Edição 2019

Prêmio USP "Trajetória pela Inovação" – Laureados.





Onde estamos?

Cada um dos grupos tem uma proposta de startup

Tech startup?







O grau de inovação é determinante mas não fatal!

O processo que trilhamos na disciplina e que foi sintetizado nas Aulas, 10, 11, 13 e 14 nos traria até aqui com um bom modelo do público alvo e o com o business space alinhavado, mesmo que superficialmente.



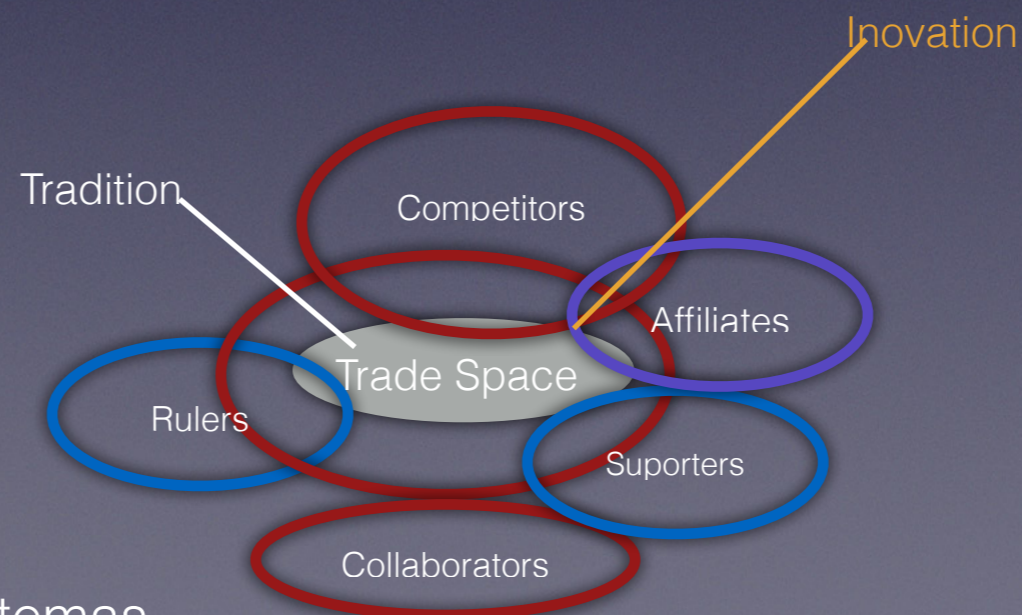






Quanto melhor for a modelagem do business space,  
mais fácil será fazer o pitch!

Portanto se não tem um business space e nem idéia  
sobre ele terá que fazer de última hora (e ainda assim  
será um bom exercício).





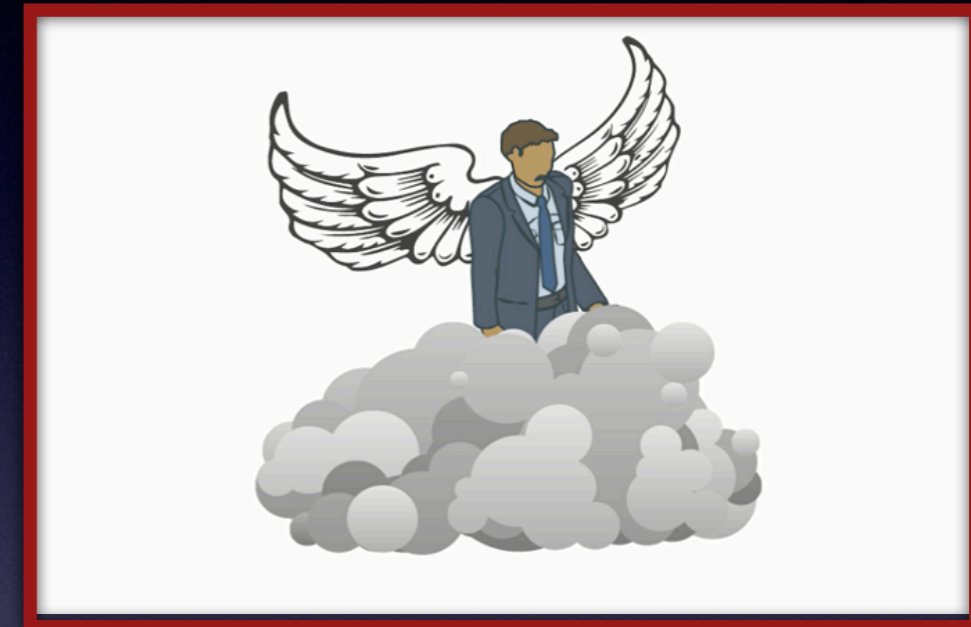


## Venture capitalist X Angels



How to face it?

Good mindset



Venture builder

Good modeling of the  
business space





O que seria avaliado...?



A capacidade de “tirar leite de pedra”!





Uma proposta de startup baseada em uma idéia criativa, ainda que não seja uma tech startup; uma boa análise do público alvo; uma boa análise da jornada do usuário; uma boa modelagem de processo; uma boa documentação no canvas (ou de qualquer outra forma), serão avaliadas na submissão do projeto.





Como será a apresentação dos pitches?

Vocês podem simplesmente trazer a sua apresentação para a aula.

Cada grupo exhibe o seu pitch (e os integrantes devem estar presentes), não gravaremos a aula.





Cada grupo tem 3 min para fazer o seu pitch;

Todo o processo deve levar cerca de 56 min, e teremos o resto da aula para discussão e comentários sobre as apresentações.





### Equipe 1

João Victor Lins Fregnan  
Victor Kendy Kamia

### Equipe 2

Diego Mauro Ribeiro  
Henrique Prado  
Vidal Gonzalo Flores Rojas

### Equipe 3

Lucas Nascimento Tulha  
Guilherme Henrique Martins de Oliveira  
Yuri Lopes Pamplona

### Equipe 4

Daniel Willian Domingues  
Gabriel Antonio Ken Chang  
Mauricio Hiroki Tomida  
Maykon Souza Cruz

### Equipe 5

João Pedro Ricci Borejo  
Gabriela Fonseca Fanuchi  
Vinicius Araújo da Costa  
Bernardo Moredo Rocco

### Equipe 6

Guilherme Rodrigues Monteiro  
Lucas Oliveira Reis  
Samuel Flavio de Paiva Araújo  
Vinicius Rocha Paiva

### Equipe 7

Felipe Gomes de Melo Della  
Gustavo Marangoni Rubo  
Lucas Gustavo de Brito  
Luiz Fernando Ferreira da Silva





A avaliação é baseada no pitch, no projeto que deve ser submetido via e-disciplinas e na participação na discussão.





Seria bom chegarem no horário da aula, dado que a ordem de apresentação será escolhida aleatoriamente, e certamente não podem estar ausentes na apresentação do seu próprio grupo.





Perguntas?