

Pitch: saiba o que é e como elaborar

Existem alguns ditados que se encaixam perfeitamente no mundo dos negócios: “a primeira impressão é a que fica” ou “quem não é visto, não é lembrado”. O que essas expressões têm em comum é justamente o fato de chamarem atenção para um detalhe muito importante – a apresentação. O pitch é justamente essa apresentação para uma startup.

O plano de negócios é essencial para qualquer empresa, porém, é necessário chamar a atenção para que um investidor volte os olhos para a sua ideia. E em um mundo corrido, é preciso fazer isso em pouco tempo. O pitch é uma apresentação relâmpago – de dois ou três minutos – em que os principais pontos do seu negócio são apresentados.



É nesse breve momento que a sua [startup](#) pode conseguir os recursos necessários para levar a sua ideia adiante. Mas o empreendedor precisa ser convincente e, por isso,

Categorias

> ABStartups

> Equipe e cultura

> Investimento e Exits

> Marketing, Growth e Relações públicas

> Primeiros passos

> Vendas e Customer Success

separamos neste artigo algumas dicas para você fazer um pitch matador. Ficou curioso? Acompanhe os próximos parágrafos.

Mostre a sua solução

É comum que empreendedores, ao abordarem um possível investidor, falem sobre suas ideias sem chegar a mencionar qual a solução pretendem propor ao mercado. Essa estratégia acaba por não mostrar ao possível parceiro as possibilidades do seu negócio.

Quer encantar o investidor? Então utilize a sua apresentação para mostrar como a sua ideia pode contribuir com o mercado. Não deixe de apresentar a sua ideia mesmo que ela não esteja perfeita ou madura o suficiente, pois é ali que está a sua oportunidade de chamar a atenção e conseguir insights para melhorar.

- [BAIXE O GUIA PARA CRIAÇÃO DE PITCH DECKS DA ABSTARTUPS](#)

Conheça o seu mercado

O [mercado](#) é mais complexo do que muitos empreendedores pensam. Dizer, por exemplo, que o seu negócio não tem concorrência pode parecer uma boa ideia, mas evidencia para os investidores o contrário, pois dá a entender que o empresário pensou apenas nos concorrentes diretos.

Uma empresa possui outros concorrentes – os indiretos – e que precisam ser levados em conta na hora de avaliar o mercado e traçar as suas estratégias. Saiba quem são os seus concorrentes e como você se diferencia deles.

Saiba o tamanho do seu mercado

Para que um negócio seja atrativo, é necessário que ele tenha consumidores em potencial. Na hora de fazer o seu pitch, saiba dimensionar o seu mercado e mostrar que ali existe uma boa oportunidade de negócio.

Em uma apresentação rápida, saiba falar qual o tamanho do mercado em que a sua empresa estará inserida e da região

da atuação — sobretudo se for um empreendimento local — e quanto de dinheiro é movimentado.

Utilize o mais importante no pitch

Existem várias formas de começar uma apresentação, mas qual delas se encaixa melhor em seu negócio? Isso depende do nível em que a sua startup está. Se for em um estágio inicial, comece o seu pitch focando em seu **time** — faça um histórico de trabalho e demonstre como cada pessoa pode contribuir para o sucesso da empreitada.

Agora, se a startup já está mais madura e conta com alguns indicadores de resultados, então esse deve ser o ponto inicial da sua apresentação. Apresente seus resultados, fale o tamanho de mercado que atingiu e qual a escalabilidade da sua ideia.

Treinar seu pitch é fundamental para apresentar um discurso matador. A ABStartups criou um programa que convida CEOs de startups para ajudar empreendedores a desenvolver seu pitch. Trabalhamos desde a construção do pitch deck até a cadência do discurso. [Confira aqui mais informações.](#)

By ABStartups | Dezembro 8, 2016 | Investimento E Exits

Gostou do post?
Compartilhe



About the Author: ABStartups



A Associação Brasileira de Startups foi fundada para promover e representar as startups brasileiras. Nós trabalhamos para tornar o Brasil uma das cinco maiores potências em

inovação e empreendedorismo tecnológico. Tem uma startup e quer fazer parte desse movimento? Associe-se!

Related Posts



Valuation: por que e como calcular o valor da sua empresa



Aceleração de startups: saiba como crescer!



Investimento em startups: fun para o mercado para você

Mantenedores





A Associação Brasileira de Startups foi fundada para promover e representar as startups brasileiras. Nós trabalhamos para tornar o Brasil uma das cinco maiores potências em inovação e empreendedorismo tecnológico.

MAPA DO SITE

> Associados

> Programas para Startups

> Programas para Corporate

> Programas para Investidor

> Blog

FIQUE POR DENTRO DAS NOVIDADES

Enviar



contato@abstartups.com.br
imprensa@abstartups.com.br