



Automação Industrial

Projeto

Sensores e Instrumentação

Modelo de Apresentação
para pré-projeto – Modelo Pitch

Prof^o Eng^o Hermom Leal, Msc.



Sumário

- 1. A ferramenta Pitch**
- 2. Passo a passo do Pitch**
- 3. Dicas de Apresentação**



1. A Ferramenta Pitch

SOBRE A FERRAMENTA: É mais um termo em inglês que está se consolidando no Brasil por não haver uma palavra que consiga transmitir a mesma ideia.

Pitch é uma apresentação rápida, normalmente feita para “vender” algo ou uma idéia para uma pessoa específica (Ex.: Agência de fomento, investidor, cliente, etc.).

O “rápido” pode variar de 30 segundos/um minuto (é chamado de elevator pitch, pois deveria ser feito no tempo que um elevador demora para ir de um andar a outro) a 15 minutos.

O tempo mais comum gira em torno de cinco a dez minutos
(VAMOS UTILIZAR ESTE).



1. A Ferramenta Pitch

INDICADO PARA empreendedores (**alunos, estudantes, pesquisadores, etc.**) em busca de capital ou **aprovação de um projeto** (projeto factível) de investidores (professores, universidades, agências de fomento, etc.) ou **participantes de competições de empreendedorismo, estudantis, ciência e tecnologia (seminário, congresso, apresentações, etc).**

SERVE PARA criar **apresentações mais persuasivas, atrair a atenção do investidor, banca avaliadora (ou qualquer interessado) e aumentar as chances do agendamento de uma reunião, ou de parcerias e subsídios e aprovação para o projeto.**

É ÚTIL PORQUE organiza as informações que devem ser transmitidas ao investidor (ou à banca de avaliação do projeto).



1. A Ferramenta Pitch

O pitch de cinco ou dez minutos é usado em rodadas de negócio ou eventos em que empreendedores (alunos, pesquisadores, etc.) apresentam a si e o seu projeto para investidores (avaliadores, professores, clientes, etc.).

Também é muito comum em competições em que empreendedores (alunos) se apresentam para uma banca (professores) que escolhe o melhor negócio (projeto).

É importante ficar claro que um pitch atinge seu objetivo quando o investidor (professor, banca, etc.) se interessa pelo negócio ou projeto apresentado e pede para o empreendedor (aluno) entrar em contato para agendar uma reunião ou **aprovar o projeto**.



2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.1 - PASSO 1

Apresente o contexto em que sua idéia (projeto) se insere e explique que neste contexto há um “grande” problema que ainda não foi (bem) resolvido.

Nos pitches mais longos (10 ou 15 minutos), você pode dar mais detalhes, explicando como o problema vem sendo resolvido e por que ainda não está sendo (bem resolvido).

O objetivo desse passo é conseguir quatro “sims” do investidor (avaliador):

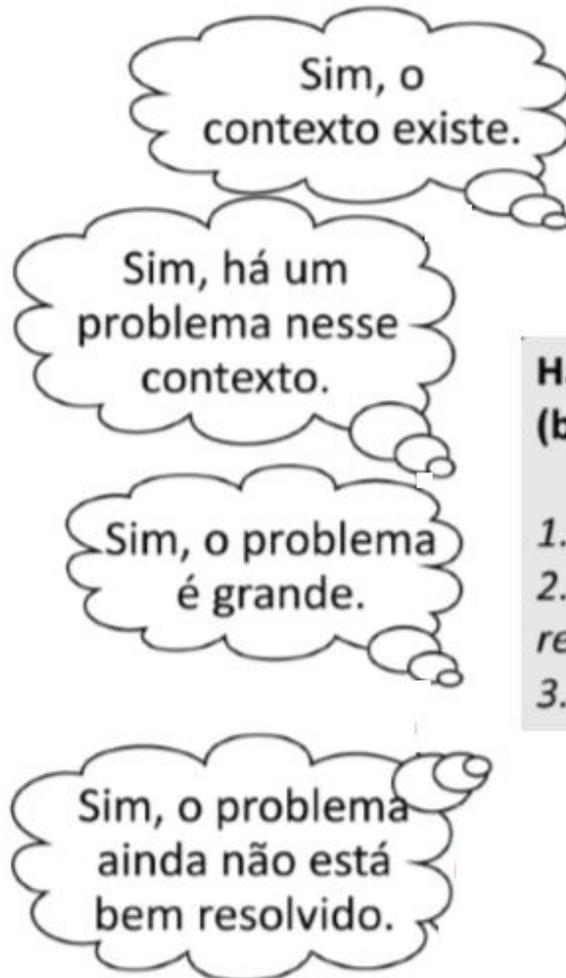
- 1. Sim, o contexto existe.**
- 2. Sim, o problema existe neste contexto.**
- 3. Sim, o problema é “grande”.**
- 4. Sim, o problema não está (bem) resolvido.**



2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.1 – MENSAGEM 2



Mensagem 1

Há um grande problema que ainda não está (bem) resolvido!

- 1. Nesse contexto há um problema.*
- 2. Esse problema ainda não foi (bem) resolvido com as soluções atuais.*
- 3. Esse problema tende a aumentar no futuro.*



2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.2 - PASSO 2

Apresente seu projeto de produto ou serviço.

O objetivo desse passo é conseguir outro “sim”:

Sim, o seu produto (serviço) é ideal para resolver (bem) o problema!



2. Passo a passo do Pitch

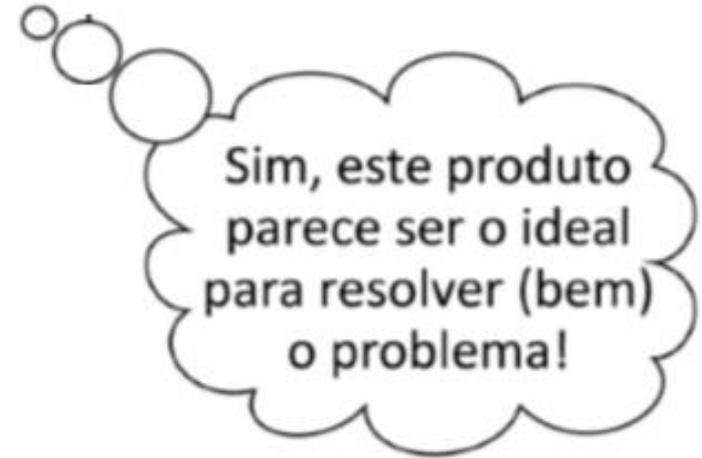
O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.2 – MENSAGEM 2

Mensagem 2

Nosso produto tem se mostrado como o ideal para resolver (bem) o problema!

- 1. Dado o contexto e o problema, nosso produto funciona assim...*
- 2. E os clientes têm aprovado nossa solução!*





2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.3 - PASSO 3

Apresente a estratégia do seu negócio para vender o produto (serviço) da forma mais rentável possível.

Mais dois “sims” do investidor (Ex.: Agência de fomento) devem entrar aqui: Sim, a estratégia faz sentido.

Sim, o negócio parece bastante rentável!



2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.3 – MENSAGEM 3

Sim, a estratégia
faz sentido!

Sim, o negócio
parece rentável!

Mensagem 3

Há espaço para crescer rapidamente!

1. *Nossa estratégia para crescer rapidamente é...*
2. *Isso poderia ser implementado desta forma*
3. *Isso permitirá um modelo de negócio escalável, otimizando a necessidade de investimento.*



2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.4 - PASSO 4

Apresente a expectativa de resultados (artigo, banner, protótipo) esperados para os próximos meses.

Para parecer que “pensou em tudo”, apresente três cenários para os resultados:

- A. um mais otimista,**
- B. um realista e outro,**
- C. pessimista.**

O intuito é conseguir mais um sim de: Sim, as projeções fazem sentido. Que na verdade, deve significar: Sim, parece ser uma ótima oportunidade de investimento!



2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.4 - MENSAGEM 4



Mensagem 4

Para realizar nossa estratégia de crescimento, buscamos um aporte de X reais

- 1. O aporte estimado de X reais*
- 2. Que serão investidos em....*
- 3. Mais do que aporte financeiro, buscamos um investidor que seja um sócio estratégico para o negócio.*



2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.5 - PASSO 5

Apresente seu orçamento (custos com o projeto) e como pretende gerenciar estes custos **(despesa com viagens para apresentação em congresso, taxas, materiais e equipamentos, bolsa para pesquisa de iniciação científica, etc.)**

Reforce que apesar de utilizar plataformas OpenSource, é importante, que a instituição (universidade, agência de fomento, etc.) contribua para o desenvolvimento do produto ou ferramenta.

O objetivo é conseguir outro sim do investidor: Sim, o projeto faz sentido e possivelmente **PODE SE TORNAR UM PROJETO COM UMA BOLSA DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA!**



2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.5 – MENSAGEM 5

Mensagem 5

Sim, o investimento
faz sentido!

**Para realizar nossa estratégia de crescimento,
buscamos um aporte de X reais**

- 1. O aporte estimado de X reais*
- 2. Que serão investidos em....*
- 3. Mais do que aporte financeiro, buscamos um investidor que seja um sócio estratégico para o negócio.*



2. Passo a passo do Pitch

O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.6 - PASSO 6

Guarde suas vantagens competitivas/ comparativas para o final.

Apresente informações para deixar o avaliador entusiasmado “água na boca”.

Explique que ainda há outros “detalhes”, como um time de pesquisadores com competência para executar a estratégia do produto, possibilidade de patentes, outras parcerias, que poderão facilitar a inserção do produto no mercado, etc.

O objetivo é fechar a apresentação demonstrando que **o grupo de pesquisa está no caminho certo: Sim, é uma ótima oportunidade de investimento e pesquisa na área!**

Termine a apresentação com dados de contato do grupo.



2. Passo a passo do Pitch

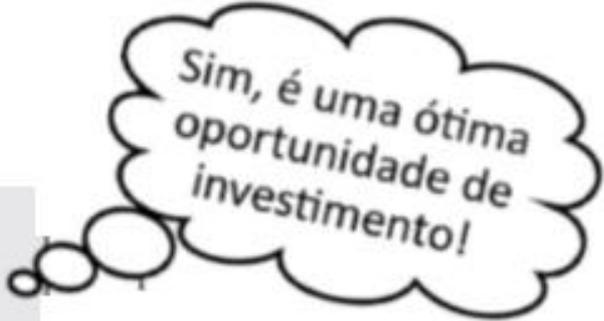
O pitch deve seguir a seguinte lógica:

2.6 – MENSAGEM 6

Mensagem Final

E para finalizar, temos feito nossa tarefa de casa...

1. *Listar conquistas ou vantagens da empresa como um time diferenciado de pessoas, patente, parcerias, evolução dos clientes, etc*
2. *Dados para contato*



Sim, é uma ótima oportunidade de investimento!



Caros empreendedores: vamos marcar uma reunião?



3. Dicas de Apresentação

Utilize softwares de apresentação como o PowerPoint, Apple Keynote, Prezi, Issuu. com ou até o Adobe Acrobat (pdf).

Tome muito cuidado ao usar o Keynote, o Prezi e o Issuu. Vai que na hora sua apresentação fica desconfigurada (Keynote), não há internet disponível (Prezi e Issuu) ou a configuração do computador não permite a execução de arquivos “.exe” (Prezi)?



3. Dicas de Apresentação

Apresente suas mensagens por meio de linguagem visual, como gráficos, tabelas, figuras que ilustram conceitos complexos, mapas mentais, fluxogramas (bonitos) e infográficos.

Se não souber o que é um infográfico, visite sites como visual.ly ou coolinfographics.com.



3. Dicas de Apresentação

Comunique a mensagem principal de cada slide logo no título!

Cuidado! - Se apresentar dados sobre o crescimento do mercado de idosos no Brasil, mencione logo no título do slide que “Mercado consumidor de idosos se torna cada vez maior no Brasil, mas ainda é muito mal atendido”.

Evite erros primários como só colocar no título termos como “Mercado de idosos” ou simplesmente “Mercado Consumidor”.



OBSERVAÇÃO;

Caso o(a) aluno(a) tenha interesse em elaborar um projeto de iniciação científica sobre o tema do projeto ou algum outro projeto, entrar em contato pessoalmente.



Bibliografia

[1] NAKAGAWA, Marecelo – Ferramenta Pitch para Investidores (Finanças)



Créditos

Material desenvolvido por

Prof^o Eng^o Hermom Leal, Msc.

Doutorando em Eng.^a Elétrica pela
Escola Politécnica da Universidade de São Paulo – USP

hermom.leal@usp.br

