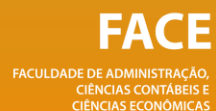




PITCH

AULA 5 - ASSÍNCRONA





Pitch

- » **Apresentação** de negócio para investidor, cliente, sócio, funcionário...
- » **Sintetiza** os principais pontos do negócio
- » “**Maldição do conhecimento**”: pode ser difícil lembrar como é não saber
- » Um pitch não é para mostrar que você é inteligente. **É para mostrar que sua ideia tem valor!**





Pitch





Pitch





Pitch: Estrutura

1. Chamar a atenção
2. O problema
3. Tamanho do mercado
4. A solução (sua pesquisa!)
5. Concorrentes / Diferencial
6. Modelo de negócio / Transferência de tecnologia
7. Como atingir clientes
8. Projeções e próximos passos
9. Equipe





Pitch: Estrutura

» **Estatística chocante!** Uma pergunta retórica poderosa ou uma história pessoal curta.

» **RUIM:**

“O título da minha pesquisa é...”

“Eu sou o Fulano, faço doutorado em...”

» **BOM:**

“Todos os anos, 100 mil pessoas morrem em filas de transplante de rim. E se pudéssemos imprimir rins em laboratório?”

“O que aconteceria se 90% dos advogados juniores fossem 5x mais produtivos? Hoje eles gastam 20 horas por semana lendo contratos. Vou mostrar como fazer isso em 20 minutos”



O Problema

» Qual é a **dor real**, urgente e cara que você está resolvendo?

- Faça o público ter empatia!

» **ERRO:**

- Focar em uma “lacuna de pesquisa” ao invés de um problema de mercado

» **EXEMPLO:**

- “O problema não é que faltam estudos sobre X. O problema é que o diagnóstico de Alzheimer custa 5 mil reais, leva 3 semanas e tem 40% de chance de erro”





Tamanho do mercado

» **Quantas pessoas**/empresas têm essa dor? Quanto elas gastam para resolvê-la?

» **ERRO:**

- “Meu mercado é global. Qualquer pessoa pode usar”

» **EXEMPLO:**

- “Vamos focar primeiro em hospitais privados em Goiás. É um mercado de R\$ 50 milhões/ano”





Tamanho do mercado

“No Brasil há 12,9 milhões de analfabetos” (PNAD, 2016)”



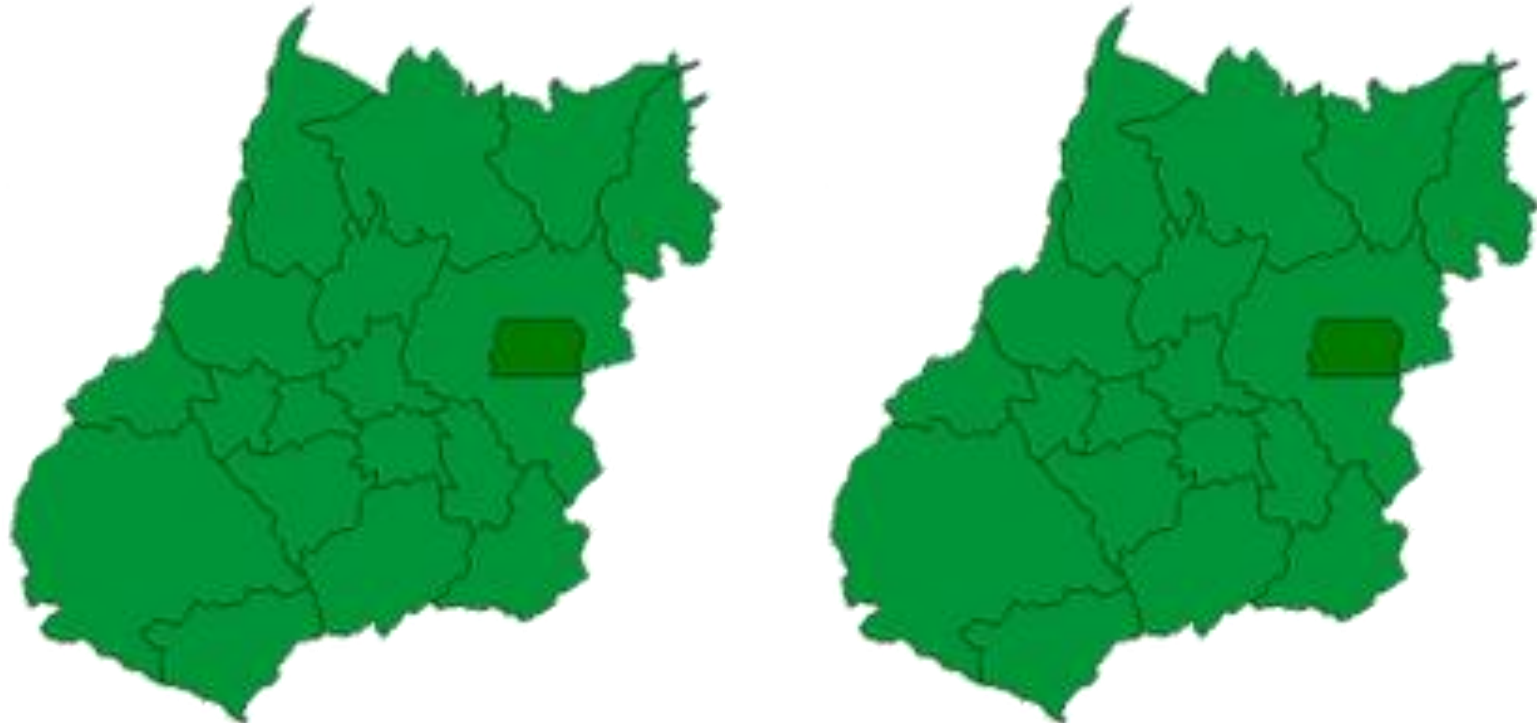
Tamanho do mercado



12.900.000
analfabetos



Tamanho do mercado





A solução

» **Como** soluciona? **Por que** soluciona?

» Se possível, fazer demonstração

» **ERRO:**

- Gastar muito tempo aqui

» **DICAS:**

- Use uma **analogia**. “Nosso serviço é como um Uber para passeadores de cães”
- Melhorar **mostrar** do que contar (ex.: diagrama, protótipo, “antes e depois” etc)





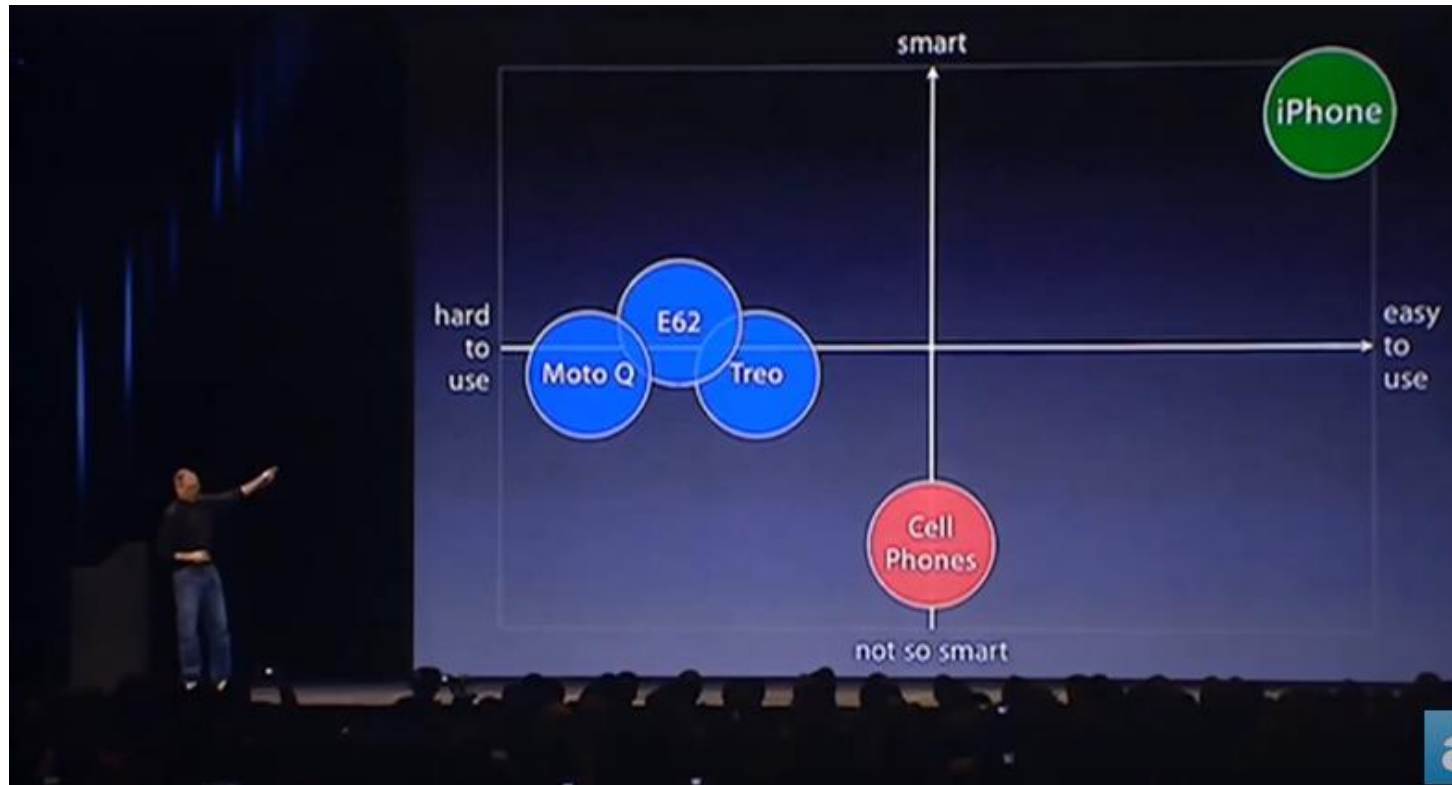
Concorrentes / Diferencial

- » **Quem mais** resolve o problema? Por que **você é melhor?**
- » **ERRO:**
 - “Ninguém faz isso” / “Não temos concorrentes”
- » **DICAS:**
 - Mostre as diferenças para os concorrentes. É mais simples? Mais barato?
 - Use um gráfico 2x2 e se posicione no local “nobre”





Concorrentes / Diferencial





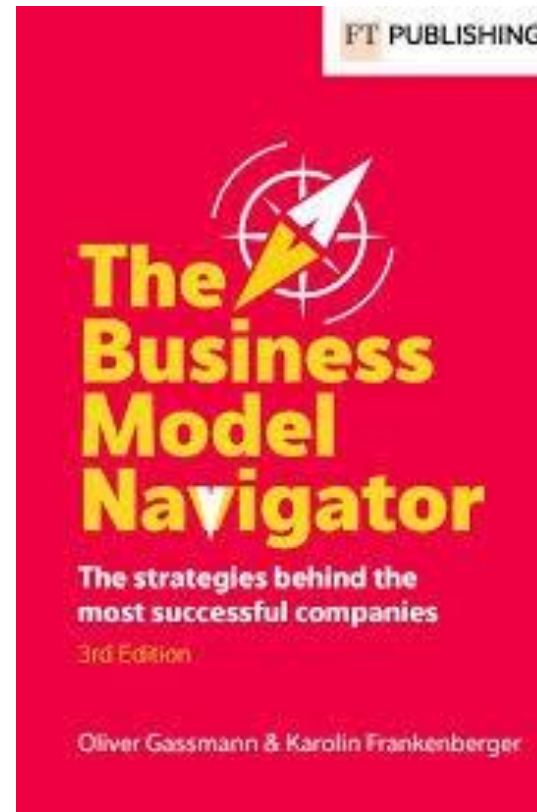
Modelo de Negócio / Transferência

- » Como vamos ganhar dinheiro?
- » É escalável?
- » Tente citar pelo menos uma fonte possível de receita
- » Se startup:
 - Assinatura? Venda de hardware? Licenciamento?
- » Se transferência de tecnologia:
 - Busca um licenciamento exclusivo para uma farmacêutica? Uma parceria de P&D?





Modelo de Negócio / Transferência





Modelo de Negócio / Transferência

- » Quais são seus **canais** de venda, comunicação e distribuição?
- » Se ainda não tem a forma mais eficiente, apresente a que pretende testar
- » **ERRO:**
 - “Vamos fazer marketing digital”

EXEMPLO:

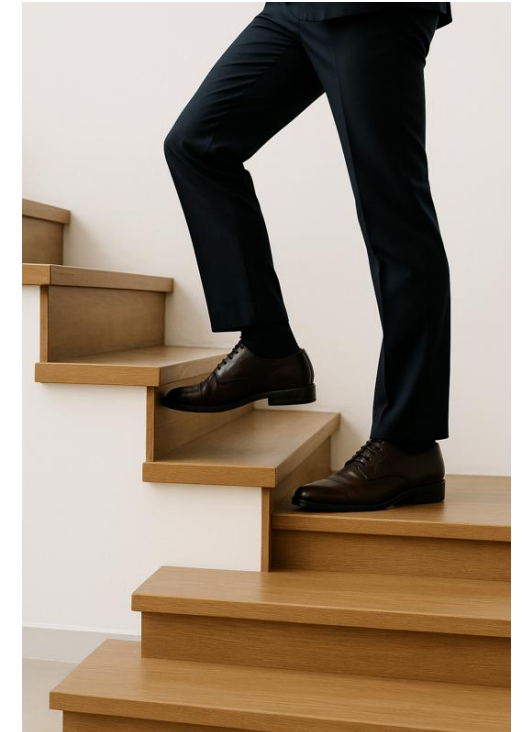
- “Vamos fazer venda direta B2B para diretores de P&D dessas 5 empresas: X, Y...”





Modelo de Negócio / Transferência

- » **O que você quer** da audiência?
- » **Seja específico.**
- » **EXEMPLOS:**
 - “Precisamos de R\$ 500 mil para finalizar o protótipo e validar com 3 clientes”
 - “Buscamos um parceiro industrial do setor químico para escalar nossa produção”





Modelo de Negócio / Transferência

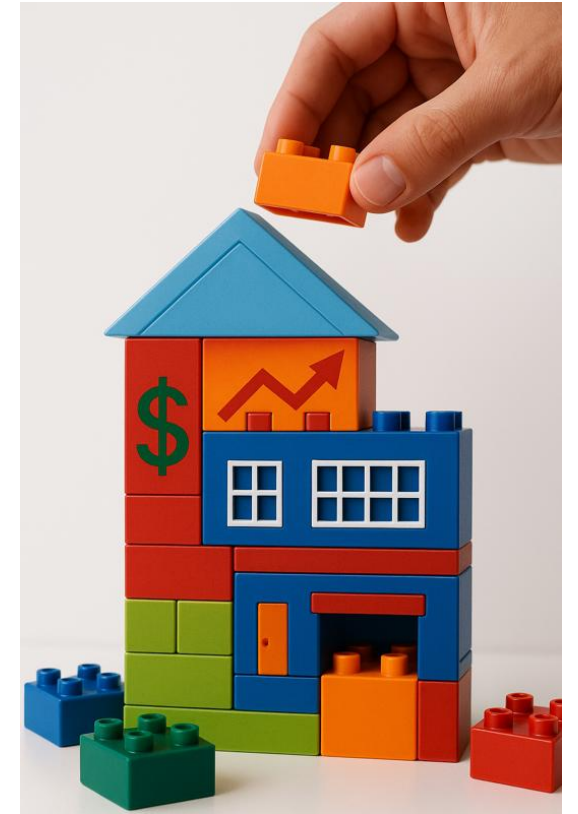
» Por que você e sua equipe são as **peessoas certas** para fazer isso?

ERRO (do acadêmico):

- Listar artigos publicados da equipe

DICAS:

- Mostre a expertise técnica; de negócio; de mercado
- Equipes heterogêneas são bem vistas
- Se faltar alguém, mostre que está buscando





Pitch: Estrutura

1. Chamar a atenção
2. O problema
3. Tamanho do mercado
4. A solução (sua pesquisa!)
5. Concorrentes / Diferencial
6. Modelo de negócio / Transferência de tecnologia
7. Como atingir clientes
8. Projeções e próximos passos
9. Equipe

**CONTE UMA
HISTÓRIA!**

**Mostre paixão! Por
que você se importa
com esse problema?**

Pratique!



Empreendedorismo Científico

— da pesquisa
ao impacto —



LAPEI
LABORATÓRIO DE PESQUISA EM
EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

FACE
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO,
CIÊNCIAS CONTÁBEIS E
CIÊNCIAS ECONÔMICAS

