

Pitch 1: Descreva seu Argumento de Venda (pitch) e Vídeo de Demonstração

Esta lição pode ajudá-la a ganhar pontos nas linhas "Eficácia do Vídeo" e "Crescimento e Perseverança" da [rubrica de julgamento](#). É também a principal forma de comunicação com os jurados!

Nesta lição, você vai ...

- Criar um storyboard para planejar seu Vídeo de Argumento de Venda (PITCH) e vídeo de demonstração
- Refletir sobre como sua equipe cresceu

Principais termos e conceitos

- **Pré-produção** - Elementos de planejamento de um vídeo antes de começar a gravar
- **Vídeo de Pitch (Argumento de Venda)** - O objetivo de um vídeo de Pitch é deixar as pessoas entusiasmadas com sua ideia. Ele explica o problema, mostra sua solução e deixa as pessoas envolvidas com o impacto que essa tecnologia terá no mundo.
- **Vídeo de demonstração** - O objetivo de um vídeo de demonstração é mostrar como seu produto funciona. Ele mostra a funcionalidade do seu projeto, incluindo como ele se diferencia de aplicativos semelhantes.
- **Storyboard** - um storyboard ajuda a desenvolver um argumento de venda forte para seu aplicativo e ajuda você a planejar uma *história atraente* para contar sobre sua ideia

Aprender



Pré-
produção

Atividade



Encontre
inspiração

Atividade



Viagem de
aprendizado

Atividade



Faça um
storyboard
do seu vídeo

Reflexão



Olhando
para trás
nesta
temporada

Recursos adicionais



Dicas de
arremesso

Pré-produção

Você terá de **3 a 5** minutos para defender seu aplicativo em seu vídeo de Pitch e **1** minuto para mostrar seu aplicativo em seu vídeo de demonstração. Não tenha medo de mostrar sua personalidade e paixão pelo problema que está resolvendo!

Nesta lição, você trabalhará na fase de **pré-produção** da criação do vídeo ou nas partes que precisa planejar antes de começar a gravar.

Para times que retornam: Lembre-se de que nesta temporada você entregará 2 vídeos.

Seu vídeo de pitch e vídeo de demonstração explicam sua ideia para o mundo! Os juízes vão buscar evidências de seu trabalho nestas áreas distintas: **Ideação** , **Técnico** , **Pitch** , **Impressão Geral** e, para *Divisão Sênior*, **Empreendedorismo**.

Certifique-se de incluir o que você aprendeu ao longo de nosso currículo em seus vídeos:

Ideação	<ul style="list-style-type: none"> • Declaração do problema, incluindo o motivo pelo qual você decidiu resolvê-lo e estatísticas sobre o problema em sua comunidade - por que esse problema é importante para você e para o mundo? • Análise da concorrência e por que sua solução é boa em comparação com a concorrência • Resposta à pesquisa do usuário e evidências de porque este aplicativo será usado por seu público-alvo
Técnica	<ul style="list-style-type: none"> • Explique como você testou e refinou o aplicativo • Demonstre como o aplicativo funciona - <i>certifique-se de incluir diferentes telas, sensores e quaisquer funções ou componentes, como uso de banco de dados ou integração de API</i> • Dê crédito a como cada uma das integrantes da sua equipe contribuiu para fazer o aplicativo • Apresente efetivamente o aplicativo dentro dos limites de tempo do vídeo
Pitch	<ul style="list-style-type: none"> • Transmita a urgência do problema e por que sua solução será eficaz • Compartilhe como sua equipe cresceu ao longo da

	<p>temporada</p> <ul style="list-style-type: none"> Comunique ideias de forma eficaz dentro dos limites de tempo do vídeo
Empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> Compartilhe todos os destaques de seu plano de negócios Incluir sua marca em seu vídeo de argumento de venda é útil O plano de negócios está dentro do limite de 5 a 10 páginas
Impressão Geral	<ul style="list-style-type: none"> Compartilhe seus planos futuros e o impacto que sua ideia terá

A rubrica pela qual sua inscrição será julgada está incluída [aqui](#) - os vídeos de Pitch e Demo são uma parte essencial da competição. Você colocou tanto esforço em seu projeto, agora diga às pessoas por que elas deveriam amar seu trabalho tanto quanto você!

O vídeo de demonstração

Assim como com o vídeo de Pitch, você também deseja planejar seu vídeo de demonstração. Confira a atividade abaixo para aprender sobre como criar um storyboard de seu aplicativo. Ao fazer o storyboard de seu vídeo de demonstração, aqui estão os objetivos que você deve manter em mente:

Apresente o aplicativo - demonstre rapidamente qual é o problema que você está tentando resolver e como seu aplicativo o resolve. Tente fazer isso em apenas 1-2 frases!

Apresente a solução que seu aplicativo oferece - explique o que seu produto (seu aplicativo) faz e demonstre os recursos. Você deve mostrar o produto final depois de toda a programação feita.

Prove que funciona - mostre que seu aplicativo é funcional e forneça uma demonstração de como ele funciona. Você deve mostrá-lo da forma como um usuário pode interagir - então, você pode querer começar com a tela principal; então você pode descrever todos os diferentes recursos e por que você pode estar usando-os.

Atividade: Encontre inspiração

Abaixo estão os vídeos de Pitch de equipes que participaram das temporadas anteriores do Technovation Girls que podem ajudá-la a começar. Enquanto os assiste, pense no que você gosta e como você incorporaria isso em seu vídeo.

1. Considere as seguintes questões:
2. O que faz seu argumento de venda se destacar? Existe uma história pessoal que explica por que se preocupam com o problema?
3. Usam recursos visuais? Eles são bem usados?
4. A declaração do problema e a explicação da solução tecnológica são sólidas? Está claro?
5. Você entende como o aplicativo funciona?
6. Os planos futuros para a ideia deixam você animada com seu impacto no mundo?
7. O vídeo foi fácil de entender e claramente organizado? Por quê?

Equipe Uproot -EUA

<https://youtu.be/SsPBGMBx3GE>

Equipe Powerful Daisies - Brasil (Finalistas 2019)

<https://www.youtube.com/watch?v=aY2KCpErXFc>

Equipe Mappid - Brasil (Campeãs 2020)

<https://www.youtube.com/watch?v=NKcjbOF6tdM>

Atividade: Reflexão sobre a jornada de aprendizagem

É provável que você, sua equipe e sua ideia/aplicativo tenham mudado desde o início desta temporada. Reserve um momento para olhar para trás e discutir como você e seu aplicativo mudaram. Por exemplo:

- Como você mudou o aplicativo ou suas ideias depois de fazer pesquisas ou testes com usuários?
- Como você mudou o aplicativo ou suas ideias depois de fazer uma pesquisa sobre a concorrência?
- Que novas habilidades técnicas você aprendeu nesta temporada?
- Como sua equipe cresceu nesta temporada?

- Vocês tiveram que trabalhar juntas para superar algum desafio?
- Vocês melhoraram como equipe ao longo da temporada? De que forma?

Depois de discutir, escreva quais partes de sua jornada de aprendizado você acha que é importante incluir em seu Pitch. Na próxima atividade, pense sobre como e onde compartilhar essas partes em seu vídeo.

Atividade: crie um storyboard de seus vídeos

Crie um Storyboard

Um storyboard ajudará sua equipe a desenvolver um argumento forte para seu aplicativo enquanto conta uma história convincente. É uma ferramenta de pré-produção para ajudar a organizar seu argumento de venda. *A atividade a seguir é uma adaptação de uma ferramenta desenvolvida por Brendan Baker.*

1. Pense no que você deseja que seu público alcance a partir destas áreas:
 - a. **História central:** visão geral da história que você deseja contar. Deve ser resumido em uma frase curta ou duas; por que o problema é importante para você e sua comunidade?
 - b. **Destaques:** 3 a 5 pontos de venda fortes – aqui você pode destacar sua pesquisa, funcionalidade do aplicativo, teste de usuário e impacto de sua solução na comunidade
 - c. **Hesitações:** 1 a 2 itens com os quais alguém poderia se preocupar se investisse em suas ideias e por que seu aplicativo ainda é a melhor solução. Você pode destacar planos futuros e continuar demonstrando que pesquisou seus usuários e concorrentes
 - d. **Notas:** Quaisquer outras coisas que irão adicionar à sua história e ajudar o espectador a compreender e compartilhar sua paixão pela ideia – destaques de sua jornada de aprendizagem na atividade anterior, por exemplo.
2. Reúna as informações que você tem das categorias abaixo (certifique-se de consultar a [rubrica de julgamento](#)) e mapeie como isso pode se encaixar nas mensagens principais que você delineou na etapa 1:
 - a. **Declaração do problema** – identifique o problema e torne-o fácil de entender, inclua estatísticas sobre o problema
 - b. **Faça com que as pessoas se importem** – crie uma conexão emocional com o espectador, compartilhando por que isso é uma questão importante – histórias pessoais são uma ótima maneira de fazer isso

- c. **Sua solução** - demonstre como você resolverá o problema que destacou
 - d. **Análise da concorrência** - mostre quem você está enfrentando e como seu app é a melhor opção
 - e. **Pesquisa de usuários** e evidências de por que este aplicativo será usado por seu público-alvo
 - f. **Explique como você testou e refinou** o aplicativo
 - g. **Demonstração do aplicativo** - descreva e mostre como um usuário usaria seu aplicativo
 - h. **Explicação da tecnologia** - destaque as funções exclusivas, o uso da tecnologia e o que os membros da equipe contribuíram e aprenderam
 - i. **Impacto futuro e marcos** - dê uma visão geral do impacto em sua comunidade e o que você planeja fazer
3. Você pode completar seu storyboard com um quadro branco ou usar uma ferramenta online como este [aplicativo de storyboard](#)
- a. Faça caixas que mostrem as principais ideias do brainstorming que deseja incluir em cada parte do seu vídeo;
 - b. Como você pode mover as peças para que sejam mais atraentes?
 - c. Que gancho você usará para atrair o visualizador?
 - d. Agora você vai querer planejar o conteúdo do plano de brainstorming que comunicará sua mensagem com clareza. Lembre-se de que seu vídeo de argumento de venda pode incluir recursos visuais, narrações, demonstrações, números ou até entrevistas. Seja criativa em como você deseja transmitir sua mensagem!
4. Peça a um(a) mentor(a) para lhe dar feedback. Remova tudo o que for desnecessário ou extra. Certifique-se de considerar estas questões
- a. Isso faz sentido?
 - b. Como isso flui?
 - c. A história central está sendo entregue?
 - d. Você está contando a história e as mensagens principais da melhor maneira possível? Isso faz com que as pessoas queiram resolver o problema?

Quando estiver satisfeito com seu storyboard, você estará pronto para gravar seu vídeo! Para obter mais dicas e truques sobre o desenvolvimento de um argumento de venda forte, você pode verificar a seção de recursos adicionais abaixo.

Reflexão

Você criou seu plano para o vídeo de argumento de venda e está pronto para começar a gravar! Na próxima lição, você gravará todas as filmagens de que precisa. Dê a si mesma algum tempo para pensar sobre todos os desafios que você conseguiu superar. Considere o seguinte:

- Olhando para trás na temporada, qual é a área mais interessante em que você cresceu?
- Foi difícil criar seu storyboard?

Recursos adicionais: dicas de argumento de venda

Aqui estão alguns de nossos recursos favoritos sobre como criar um grande argumento de venda:

- [Pitch: o que é? Como estruturar?](#)
- [Elevator Pitch: exemplos práticos](#)

Dica: Pratique apresentar suas ideias ao público. Ao continuar apresentando sua ideia, você vai construir sua confiança. Não há problema em ficar nervosa, tente....

- Fale com clareza e confiança
- Faça contato visual com quem te escuta ou a câmera
- Não use palavras de preenchimento como “e ai”, “então” ou “tipo”; tente fazer uma pausa ou respirar.
- Use uma linguagem corporal aberta, grandes gestos (mais dicas sobre linguagem corporal)
- Sorriso! Tenha orgulho do seu trabalho

Você também pode enviar o vídeo para seus conhecidos (parentes, amigos, co-mentores..) e pedir que avaliem de acordo com a planilha abaixo

[Avaliação do argumento de venda](#) (Fornecida pela Accenture)