

## Pitch 4: Crie uma apresentação para um evento ao vivo.

Esta lição vai te ajudar a se preparar para participar de um evento de apresentações ao vivo.

**\*LEMBRE-SE QUE NESTE ANO DE 2021 NÃO TEREMOS APRESENTAÇÕES PRESENCIAIS\***

Nesta lição, você vai ...

- Criar uma apresentação para o seu argumento de venda
- Se preparar para apresentar seu argumento de venda ao vivo

### Termos-Chave e Conceitos

- **Pitch deck** - uma apresentação visual breve e atraente usada para uma visão geral do seu plano de negócios durante reuniões com potenciais investidores ou clientes.
- **Proposta de Valor** - o benefício que seus usuários obterão ao usar seu produto

#### Aprender



Noções básicas do argumento de venda ao vivo

#### Atividade



Edite o seu argumento de venda

#### Atividade



Ensaie o seu argumento de venda

#### Reflexão



Você está pronto!

#### Recursos adicionais



Exemplos e dicas

### Inspiração

#### Noções Básicas de um Pitch ao vivo

Se você for participar de um evento regional ou de comemoração, sua equipe fará a apresentação ao vivo para um painel de jurados. Se o evento for um evento regional, uma ou duas equipes do evento seguirão para a rodada semifinal de julgamento.

O objetivo de um Pitch ao vivo é fazer com que os(as) investidores(as) (ou juízes, neste caso) se interessem o suficiente para querer outra reunião para obter mais informações (ou convidá-la para a próxima rodada, neste caso). **É como um trailer de filme que destaca os ingredientes essenciais do seu negócio e inspira os demais a assistirem o filme completo.**

Sua apresentação ao vivo pode ter até quatro minutos de duração e, em seguida, acontece uma sessão de perguntas e respostas com os juízes.

### **Criando uma apresentação memorável**

Você quer apresentar um Pitch que faça com que os avaliadores fiquem muito interessados no seu negócio. O Expert em Pitch [Nathan Gold](#) tem um conselho para as equipes:

*“Em primeiro lugar, você precisará trabalhar para se destacar”*

Uma maneira de se destacar das outras equipes que os juízes veem é abrindo seu campo estrategicamente. Os métodos incluem:

- **Questione.** Faça ao público uma pergunta que realmente o faça pensar sobre o problema que você apresenta.
- **Imagine.** Por exemplo, “Imagine por um momento que você está sentado em Marte e olhando para a Terra ...”
- **Estatísticas.** Apresentar uma estatística que o público nunca ouviu antes e está relacionada ao problema que você está tentando resolver pode chamar a atenção do público.
- **Citações.** Uma boa citação pode conectar sua mensagem com a experiência do público.
- **Histórias.** As pessoas se relacionam com as histórias, lembram-se delas e as recontam. Existe alguma história que você possa contar que ilustra o problema que está tentando resolver com seu aplicativo?
- **Proposta de Valor.** Compartilhar os benefícios que seus usuários obterão ao usar seu aplicativo pode ser uma boa maneira de envolver as pessoas. É quando você compartilha: “Nós ajudamos {usuarios} a {ação} através de \_\_\_”

Para mais ideias sobre como criar um argumento de venda forte, [aqui está o webinar completo](#) de Nathan de 2016 com a Technovation. {Ative as legendas em Português}

## Pitch Deck

Uma apresentação de **argumento de venda**, ou uma apresentação visual breve e atraente usada para uma visão geral do seu plano de negócios para potenciais investidores ou clientes, é uma ótima ferramenta para usar durante um Pitch. Geralmente é criado com slides do Google, PowerPoint, Prezi ou outras ferramentas de apresentação.

Uma sugestão do famoso capitalista de risco [Guy Kawasaki](#), que ouviu centenas de empresários apresentarem suas empresas, é a **Regra 20/10/30**: A apresentação não deve ter mais do que 10 slides e não deve durar mais do que 20 minutos (para você, 4 minutos) e não usa letras com tamanho menor do que 30 para que as pessoas possam ler os slides com facilidade.

Em vez de tentar encaixar o máximo de informações possível em seu argumento de venda porque você tem apenas um determinado período de tempo, concentre-se apenas nas **informações essenciais**. Guy Kawasaki recomenda fazer um slide para cada um dos seguintes tópicos:

Slide de Título	Incluir: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Logo do APP ou foto da Equipe</li> <li>• Nome da Equipe</li> <li>• Nome das integrantes da equipe</li> </ul>
Problema	<ul style="list-style-type: none"> <li>• É aqui que você deve usar seu anzol.</li> <li>• Certifique-se de descrever o problema.</li> <li>• Usar uma imagem para mostrar o problema ou algo relacionado ao seu gancho de abertura aqui pode ser muito eficaz</li> </ul>
Solução	Explique a proposta de valor de sua equipe (nós ajudamos __ a fazer __ fazendo __ ) e por que ela é única.
Tecnologia Subjacente	Descreva a tecnologia que está sendo usada. Apresente imagens, prints da tela e informações úteis para quem assiste.
Modelo de Negócios*	Compartilhe quem são seus usuários e como o seu aplicativo vai gerar receita (\$).
Plano de Marketing*	Como você vai alcançar seus clientes e se divulgar?
Análise da Concorrência	Forneça uma visão completa de quem é sua concorrência e como seu aplicativo é diferente dos demais.

Projeções e Marcos	<ul style="list-style-type: none"><li>● Divisão júnior: concentre-se em quais serão seus marcos para publicar e melhorar o aplicativo</li><li>● Divisão sênior, concentre-se em suas projeções financeiras e marcos de produção.</li><li>● Todos: você também pode compartilhar suas realizações, onde está até o momento com seu aplicativo e suas necessidades. Use este slide final para transmitir sua mensagem pela última vez.</li></ul>
--------------------	--

\*Mais relevante para a divisão Sênior

### Ensaaios

“Ao se preparar para um Pitch ao vivo, acho que é mais importante treinar bastante para ganhar confiança. Também é importante descrever o aplicativo e todas as suas funções claramente para que os jurados possam realmente entender por que ele é novo / especial / emocionante.”

– Jennifer John, Finalista Technovation em 2016

Reserve um tempo para ensaiar em equipe na frente de seus mentores e de outras pessoas que possam lhe dar feedback.

### Respondendo às perguntas

Esta parte informal de perguntas e respostas de seu argumento de venda ajuda os juízes a decidirem qual equipe deve passar para a próxima rodada de julgamento. Aqui estão mais dicas de Nathan Gold.

Mantenha a calma	<p>Lembre-se de que sua equipe está no controle!</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Decida quem na equipe responderá a perguntas específicas, por exemplo, perguntas sobre estatísticas ou sobre como o aplicativo funciona.</li><li>● Mantenha suas respostas em 30 segundos ou menos.</li><li>● Vá mais devagar, respire fundo e faça uma pausa antes de responder para mostrar confiança.</li></ul>
------------------	---

<p>Escute</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ouça com atenção para ter certeza de ouvir a pergunta corretamente</li> <li>● Se não tiver certeza sobre a pergunta, você sempre pode repeti-la para ter certeza de que está certa</li> <li>● Não interrompa a pessoa que está fazendo a pergunta, mesmo que já a tenha ouvido muitas vezes.</li> </ul>
<p>Mantenha sua atitude aberta</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mesmo que o juiz pergunte algo que você já abordou em sua apresentação, responda educadamente sem ficar na defensiva.</li> <li>● Mostre respeito aos juízes ao ouvir suas perguntas e diga a eles que você se preocupa em respondê-las, de modo que pareça mais uma dança do que uma batalha.</li> </ul>
<p>Se os jurados perguntarem algo que você não saiba responder</p>	<p>É normal dizer que você não sabe a resposta agora, mas tente construir uma ponte para algo que você conhece. Por exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Não sei; no entanto, o que posso dizer é ...</li> <li>● Não sei. O que quero enfatizar é ...</li> <li>● Não sei. Aqui está o ponto chave ...</li> <li>● Não sei, mas a questão mais importante é ...</li> <li>● Não sei. E uma pergunta interessante é ...</li> </ul>
<p>Tenha esclarecimentos</p>	<p>Se um juiz der um feedback geral ou confuso, não tenha medo de pedir esclarecimentos.</p> <p>Por exemplo, se um juiz disser que acha que seu produto é muito caro, você pode dizer: "Agradeço que você pense que é muito caro. Com o que você está comparando?" Então você pode responder melhor ao comentário deles.</p>

Antecipe as perguntas	Faça uma lista de todas as perguntas que você acha que receberá. <a href="#">Aqui</a> está uma lista das 40 principais perguntas que os investidores fazem durante os pitches.
-----------------------	--

### **Atividade: Rascunhe e edite o seu PITCH.**

**Se estiver apresentando um argumento de venda em um evento ao vivo, como um RPE, você pode usar slides para ajudar a compartilhar sua ideia.**

#### **Rascunhe sua mensagem:**

- Anote os pontos-chave que você deseja que os juízes tirem de seu pitch.
- Antes de criar sua apresentação, faça um rascunho do conteúdo sobre o qual falará em seus quatro minutos. Faça um rascunho em uma folha de papel ou quadro antes de pensar no que colocará nos slides.
- Peça feedback ao seus mentores sobre o que você está planejando incluir.

#### **Faça um rascunho de seus slides:**

- Crie um rascunho dos slides que complementam o que você vai dizer
- Tente usar mais do que texto: imagens, gráficos e citações podem ser ferramentas poderosas para mostrar seu aplicativo e ajudá-lo a contar sua história
- Refine seu gancho de abertura. O início da sua apresentação é quando as pessoas decidem se vão gostar da sua história ou apresentação.
- Peça feedback de seus mentores sobre seus slides

## **Atividade: Ensaie seu PITCH e prepare-se para perguntas e respostas**

### **ENSAIE SEU PITCH**

Recentemente escutamos de uma das participantes: “Eu quero participar do Technovation Girls, mas não quero ter que apresentar” - você se identifica?

Não há problema em ficar nervosa! A melhor maneira de lutar contra seus nervos é ensaiar seu PITCH na frente de públicos diferentes e se preparar para que ouçam e façam perguntas.

Você pode começar argumentando com seus mentores e equipe. Em seguida, encontre pessoas diferentes e grupos maiores para ensaiar. Certifique-se de cronometrar cada ensaio para ficar dentro do limite de tempo!

**Dica: tente gravar seu ensaio e depois assistir e discutir com sua equipe o que você deseja melhorar.**

Tente o seguinte ao ensaiar:

Fique em pé, relaxe os ombros e a mandíbula e respire fundo

- Tente manter contato visual com o público durante a apresentação. Você pode precisar consultar as notas periodicamente, mas evite lê-las palavra por palavra
- Coloque as mãos à sua frente naturalmente. Ao destacar os pontos-chave, use as mãos para enfatizar, apontando para recursos visuais ou levantando e abaixando-os ligeiramente no tempo com os pontos-chave

Faça com que seu público faça perguntas para que você possa praticar as perguntas e respostas. Peça feedback todas as vezes e incorpore-o antes de praticar seu argumento de venda para outro público.

### **Reflexão**

Você criou uma apresentação, ensaiou, pensou nas perguntas que podem ser feitas à sua equipe. Você está pronta! Reserve um momento para refletir:

- O que você quer se lembrar antes de entrar no palco/live?

- O que você aprendeu ao longo do caminho e a quem você pode agradecer por isso?
- Quem você convidará para o evento de argumento de venda?

## Recursos Adicionais

Apresentações de PITCH de algumas equipes semifinalistas em 2019

- [SAJO App by Team Valeria](#)
- [UHouse by Team Savvy](#)
- [Dyslessia by Team codeName](#)
- [Reminiscence by Team MAJA](#)
- [CUP \(Clean Up Plastic\) by Team Reciclaje](#)
- [Cadê o Totó \(Where's The Puppy\) by team MS](#)

Alguns recursos extras

- [Regra 10/20/30](#)
- [Os 10 Slides que o seu PITCH deve ter](#)