

PITCH

Para participar do INOVA SENAI 2019 – Etapa São Paulo você deverá apresentar dois PITCHs durante o processo:

Na primeira etapa (inscrição) deverá ser enviado um PITCH VIRTUAL do projeto: apresentado exclusivamente pelos alunos, com até 5 minutos de duração, publicado no Youtube com acesso restrito – manual disponível na plataforma. Este PITCH deverá apresentar tanto a parte técnica como a de negócios.

Na segunda etapa (finalistas) deverá ser apresentado um PITCH PRESENCIAL do projeto: apresentado exclusivamente pelos alunos, com até 5 minutos de duração, com a apresentação do resultado final do projeto (solução) e o negócio em si.

Para ambos os Pitchs, algumas regras devem ser seguidas:

- ✓ Duração máxima: 5 minutos
- ✓ Publicação: postar no Youtube com acesso restrito (manual disponibilizado na plataforma). Envio do link final para inscrição na plataforma. Poderá ser apresentado com a demonstração do protótipo e, deverá ter como base, também, as informações do BMC.
- ✓ Presencial: poderá ser apresentado com a demonstração do protótipo e, deverá ter como base, também, as informações do BMC.

Veja abaixo algumas dicas de como enviar um Pitch.

O que é?

Pitch é uma breve apresentação do seu projeto, serviço, produto, ideia para uma banca avaliadora ou investidores e pode ser realizado pessoalmente ou por meio de vídeos, apresentações e outros recursos audiovisuais que transmitam de forma clara a ideia apresentada.

ROTEIRO (Sugestão)

1. Introdução: sobre o que você veio falar?
2. Problema: qual é o problema ou necessidade que foi identificada e você pretende resolver?
Explicar qual problema ou necessidade do mercado o projeto resolve e como o faz.
3. Solução: como você vai resolver esse problema? Aqui faça uma demonstração do que vocês desenvolveram. Descreva o produto ou processo inovador com especificação técnica suficiente e informações quanto ao seu desenvolvimento e aplicações.

4. Modelo de negócio: como você gera, entrega e captura valor? Como você ganha dinheiro? Esclarecer como o projeto pode se tornar um negócio. O que será necessário? Como o projeto pode gerar receita? Descrever o mercado para o seu projeto. Quem são os clientes potenciais?
5. Competição: quem está tentando resolver o mesmo problema? Porque sua solução é melhor do que as existentes no mercado. Esclarecer qual o diferencial inovador do projeto. O que o difere de outros no mercado?
6. Finanças: qual é a sua projeção de receitas? Descrever o custo final do projeto. Qual é o custo de produção? Qual será o preço para o cliente e qual é a margem de lucro estimada?
7. Equipe: quem é a equipe desse projeto?

EQUAÇÃO DE SUCESSO

Para um Pitch completo você deve apresentar, pelo menos, as informações abaixo. Meu projeto soluciona **{dores do usuário}** fornecendo os **{diferenciais}**, potencializando o **{público-alvo}** a atingir os seguintes **{resultados esperados}**.

Para tanto, é necessário um investimento em **{áreas}**, na ordem de **{valores}** com retorno previsto em **{tempo}**.

DICAS

Tente primeiramente contar sua ideia para alguém e veja os principais pontos que vem a cabeça. Repita e tome nota daqueles que continuam na sua segunda versão.

Conte seu tempo e adapte seu texto. Para isso repita inúmeras vezes, até que se sinta seguro e tenha certeza que esteja cobrindo todos os pontos relevantes e está dentro do tempo.

Apresente para alguém que nunca ouviu sua ideia, valide se ele entendeu e se sua velocidade de fala está boa. Se necessário, tente novamente com as adaptações.

Mostre sua paixão: um bom pitch é aquele que deixa o coração da audiência acelerado.

Quando você mostra o quanto é apaixonado pelo que faz e pelo que vende, sua audiência se envolve e compartilha do mesmo entusiasmo.

Para a elaboração do roteiro do vídeo, o BMC (Business Model Canvas) será base para as informações! Você não precisa mostrar o BMC impresso, nem apresentar seus campos. Porém, deve citar, durante seu discurso, quem são seus clientes, suas propostas de valor, custos, receitas etc. Isso fará toda a diferença na avaliação!

DICAS PARA ACERTAR NO SEU PITCH

Enumeramos algumas dicas para que você acerte no seu PITCH:

1. Se apresente: parece óbvio, mas no nervosismo e na pressa você pode até esquecer.
2. Fale das suas ideias, não de você: o interesse deve ser gerado pela sua ideia. Fale de você somente se for relevante para a explanação geral.
3. Evite termos específicos: não utilize jargões técnicos – provavelmente sua audiência não conhece a parte técnica bem. Utilize palavras que qualquer profissional entenda.
4. Esqueça os mínimos detalhes: essa é a hora de apresentar sua ideia como um todo! Se você conseguir transmitir sua mensagem com objetividade, as pessoas irão querer saber mais detalhes, que você deve explicar quando tiver o tempo necessário.
5. Seja sucinto: de acordo com o “*wikipedia*”, o tempo de atenção total de um adulto gira em torno de 8 segundos.
6. Escreva seu discurso: essa é uma ótima ideia para você se organizar! Se você prefere desenhar ou utilizar outra forma para roteirizar, não tem problema. O importante é que você sempre prepare e estructure suas ideias.
7. Demonstre no seu Pitch sua capacidade de execução. Divagar com termos como “*poderemos realizar*” deixa dúvidas se você consegue mesmo executar o proposto. Seja objetivo e assertivo: faremos, executaremos etc.
8. Demonstre entusiasmo pela ideia: se você não acreditar na sua ideia, fica a dica: não serão os juízes que vão ter que acreditar, né?
9. Interaja com o público: afinal, você está ali para falar e eles para te ouvir, não é mesmo? Não! Você está ali para gerar interesse! Preste atenção nas expressões de quem está te ouvindo, veja se ele concorda com o que você diz.
10. Treine sua apresentação: treinar para que? A moda agora é improviso! Não! Prepare-se previamente para todas as suas apresentações. Mostrar-se despreparado para o discurso ou para responder perguntas gera dúvidas quanto a confiabilidade da proposta apresentada.
11. Escute: é importante que, durante os treinos, você receba feedback sobre sua apresentação. Assim poderá se preparar melhor para a apresentação que pode mudar sua vida!

- 12. Revise tudo:** procure fazer seu Pitch dando atenção a cada detalhe. Quando achar que ele está finalizado, inclusive com feedbacks de seus treinos. Pare, reflita e tenha certeza de que todos os pontos estão contemplados na sua apresentação.

DICAS PARA FAZER O VÍDEO

Roteiro

O roteiro é o planejamento do vídeo. Antes de começar a filmar, escreva um breve roteiro descrevendo como você quer contar a história ao seu telespectador, ou seja, a maneira como você vai encadear as informações visuais e sonoras para que sua mensagem seja entendida pelo avaliador que assistirá seu vídeo.

Iluminação

Escolha um local bem iluminado para fazer seu vídeo. O excesso e a falta de iluminação farão com que seu vídeo perca detalhes importantes na hora da demonstração. Tenha um foco de luz voltado ao objeto que está sendo mostrado.

Áudio

O som é tão importante quanto a imagem. Escolha um ambiente silencioso, livre de ruídos que abafam o áudio (de ar-condicionado, por exemplo). Geralmente, o microfone das câmeras fica na parte frontal do aparelho. Então, fale de frente para ele o mais alto e perto possível.

Filmagem

Ao manipular a câmera, faça movimentos suaves e dê preferência ao uso de tripés ou suportes que mantenham a imagem estável, tornando a filmagem mais agradável de ser assistida. Ao final de cada tomada, assista o filme no computador para se assegurar de sua qualidade.

Edição

A edição é parte essencial do vídeo. Muitas vezes, não é possível transmitir a mensagem com clareza num vídeo único, sem cortes. Normalmente, filmam-se as partes descritas no roteiro separadamente para depois uni-las num software de edição de vídeo.

Para edição dos vídeos, recomenda-se usar o programa gratuito Windows Movie Maker. Ele oferece alguns recursos interessantes e possui interface é intuitiva. Há diversos tutoriais que podem ser encontrados no Google e no Youtube.

PARA PENSAR:

1. Um Pitch inicial não precisa ter todas informações do negócio. O importante é despertar o interesse do ouvinte para o desejo de conhecer mais.
2. **Se houver dificuldade em demonstrar a diferenciação, repense se o negócio possui realmente vantagens competitivas.**
3. Esteja pronto para responder as perguntas!
4. Se seu projeto irá gerar algum retorno financeiro, apresentar os números mais significativos (muitos números podem confundir)

DICAS PARA UM ÓTIMO ELEVATOR PITCH :

<https://www.youtube.com/watch?v=h3VUXtm8FVg>

<https://www.youtube.com/watch?v=Ve2zm8XxLo0>

Essas são algumas dicas para auxiliá-los no desenvolvimento do seu PITCH.

Algumas delas estão disponíveis na internet e foram adaptadas ao que os jurados avaliarão durante o processo do INOVA SENAI – Etapa São Paulo.

Boa sorte!

Coordenação do INOVA SENAI – São Paulo