

PITCH

Orientações e Dicas

Para participar do INOVA SENAI 2023 – São Paulo você deverá apresentar dois *Pitches* durante o processo:

- Na etapa de inscrição deverá ser enviado um *Pitch* do projeto: apresentado exclusivamente pelo(s) estudante(s), com apresentação da parte técnica e de negócios, com até 3 minutos de duração e publicado no YouTube com acesso restrito (manual disponível na plataforma);
- Na etapa de aceleração deverá ser apresentado um *Pitch* do projeto aprimorado: apresentado exclusivamente pelo(s) estudante(s), com apresentação da parte técnica e de negócios além do protótipo, com até 5 minutos de duração e publicado no YouTube com acesso restrito. Sugerimos que cada equipe refaça o Pitch da etapa anterior baseado no feedback dos avaliadores e nas orientações dos mentores.

Para ambos os *Pitches*, algumas regras devem seguidas:

- Duração máxima: 3 e 5 minutos (respeitando o tempo limite em cada etapa)
- 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.

Veja abaixo algumas dicas de como enviar um com *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 estudos, o tempo de atenção total de um adulto gira em torno de 8 segundos. Se você não captar a atenção do avaliador neste tempo, dificilmente conseguirá gerar interesse posterior.
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 estruture 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, existem vários programas e aplicativos gratuitos como o *OpenShot* e o *PowToon*. Eles oferecem alguns recursos interessantes e possuem interface intuitiva. Há diversos tutoriais que podem ser encontrados no Google e no Youtube destes e outros aplicativos para edição de vídeo.

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 da sua solução/negócio proposto, repense se ele realmente possui 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 BOM ELEVATOR PITCH

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

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

Algumas dicas presentes nesse documento estão disponíveis na internet e foram adaptadas para os critérios presentes do regulamento do INOVA SENAI 2023 – São Paulo.

Boa sorte!

Coordenação do INOVA SENAI – São Paulo