

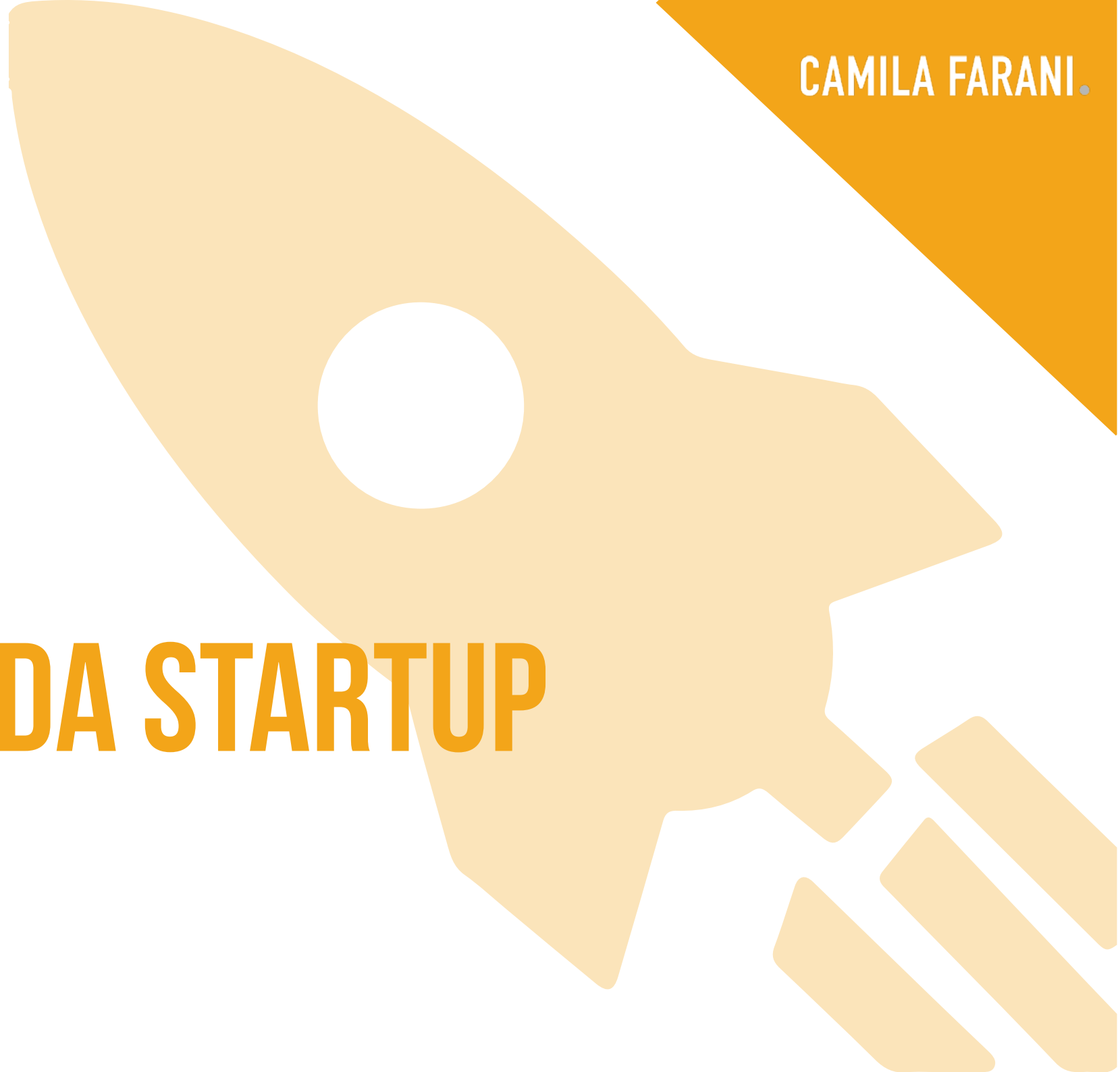
# MODELO DE PITCH

CAMILA FARANI.

CAMILA FARANI.

# NOME DA STARTUP

data

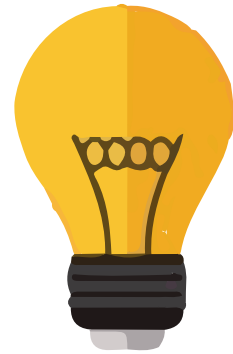




# 1. O PROBLEMA

- Qual é o mercado?
- Quem é afetado?
- Quão profundo é o problema?

CAMILA FARANI.



## 2. A SOLUÇÃO

- O que é seu produto/serviço?
- Como funciona?
- Foco da empresa
  - evite copiar e colar missão e visão
  - descreva de forma sucinta o que fazem



# 3. MODELO DE NEGÓCIOS

- Quanto e como você cobra pelo seu produto?
- Qual é o modelo de receita?  
venda de produto, assinatura, aluguel, licenciamento, publicidade...
- Que incentivos você oferece ao seu consumidor?



# 4. QUEM SOMOS

- Equipe
  - Quem são os sócios com mini-currículos sobre a experiência e formação
  - Quem está na equipe que são relevantes
  - Indicar os advisors / mentores que atuam na empresa
- Parcerias, patrocínio e apoio



# 5. MERCADO

- Qual/quais os mercados potenciais?
- Qual a grande oportunidade?
- Qual o tamanho do mercado local e internacional?
  - variáveis relevantes e recentes como faturamento, número de usuários, clientes etc.
  - expectativas de crescimento para este mercado
- Qual o perfil do consumidor/cliente?



# 6. CONCORRÊNCIA

- Quem são os concorrentes?
  - *concorrentes diretos (produtos/serviços similares) e indiretos (potenciais substitutos do seu produto/serviço)*
  - sugestão: criar uma matriz comparativa com players*
- Quais são os pontos fortes a serem melhorados ou fragilidades do seu projeto?





# 7. CRESCIMENTO

- Estratégias de crescimento
- Volume de vendas/usuários esperado (mínimo 3 anos)
- Outros resultados financeiros relevantes  
margens, geração de caixa...



# 8. PLANOS FUTUROS

- Evoluções do meu produto/serviço
- Novos modelos de receita a explorar
- Para onde e como pode expandir



# 9. INVESTIMENTO

- Valor buscado pela empresa
- Por quanto tempo o aporte vai durar
- Plano de investimento

## Resumo de despesas por área ou iniciativa

Exemplos:

- pessoal R\$ xx ou yy%
- custo de ocupação (aluguel, ocupação, condomínio e IPTU) R\$ xx ou yy%
- capital de giro R\$ xx ou yy%
- desenvolvimento R\$ xx ou yy%
- mídia online/marketing R\$ xx ou yy%
- produtos/estoque inicial R\$ xx ou yy%
- maquinas e equipamentos R\$ xx ou yy%



# 10. SAÍDA

- Quem são os potenciais compradores do seu negócio?
- Existem outras formas do investidor anjo ter saída?



# 11. CAP TABLE

- Qual estrutura acionária atual da empresa?
- Já recebeu aportes de alguém? quem? quando? em qual forma?



# 12. DICAS

- Pitch escrito deve ser curto. Cerca de 15 slides devem bastar.
- Para o pitch ao vivo ou apresentação, treine. Treine. Treine. A apresentação completa deve durar cerca de 15 minutos.
- Tenha o famoso elevator pitch na ponta da língua
- Fale do negócio com empolgação, mas de forma sucinta e objetiva.
- Domine os números. Tenha o negócio na cabeça.