

ANEXO II – ORIENTAÇÕES DE PITCH

1. Introdução

O *pitch* é uma apresentação estratégica que deve demonstrar o potencial da solução proposta e sua viabilidade de mercado, permitindo que os avaliadores compreendam rapidamente os diferenciais do negócio.

A estrutura sugerida a seguir tem o propósito de auxiliar na organização das informações e na construção de uma narrativa clara e objetiva. No entanto, os candidatos têm liberdade para adaptar a apresentação conforme julgarem mais adequado para destacar os pontos fortes do seu projeto.

O pitch terá duração máxima de 20 minutos e deverá conter, quando aplicável, a apresentação positiva da solução tecnológica desenvolvida ou em fase de validação.

2. Estrutura Recomendada

Introdução e Propósito do Negócio (40 segundos)

- Comece com seu nome (por escrito também);
- Nome da empresa (por escrito também);

Problema e Oportunidade (2 minutos e 20 segundos)

- Descreva o problema encontrado no mercado que você está tentando resolver;
- Quem são os principais afetados e como eles lidam com esse problema atualmente;
- Dados de mercado que validam a existência e gravidade do problema;
- Oportunidade de mercado gerada pela solução desse problema.

Solução e Proposta de Valor (5 minutos)

- Descrição objetiva da solução;
- Principais benefícios e diferenciais em relação às soluções existentes;
- Principais benefícios e diferenciais em relação às soluções existentes;
- Como a solução resolve o problema identificado;
- Se aplicável, demonstração da solução tecnológica em funcionamento ou em validação.

Mercado e Potencial de Crescimento (2 minutos)

- O tamanho do mercado-alvo e sua segmentação;
- Perfil dos clientes ideais e suas necessidades;
- Principais tendências e oportunidades do setor;
- Análise competitiva e diferenciais da startup frente à concorrência.

Modelo de Negócio e Estratégia de Monetização (3 minutos)

- Explicação do modelo de negócios (vendas diretas, assinatura, marketplace, etc.);
- Estratégia de monetização e precificação;
- Parcerias estratégicas para crescimento;
- Principais canais de distribuição e estratégia de entrada no mercado.

Resultados Atingidos (2 minutos)

- O que você fez até o momento?
- Quais foram as principais conquistas? • Quais as suas principais métricas?

Equipe e Capacidade de Execução (1 minutos)

- Principais membros da equipe e suas funções.
- Experiência e competências que agregam valor ao projeto. • Mentores, parceiros e investidores envolvidos.

Uso dos Recursos e Viabilidade Financeira (2 minutos / Se aplicável)

- Quanto vai gastar? Como?
- De onde vai captar os recursos necessários? (breve descrição).

Encerramento (1 minuto)

- Reforço do diferencial e potencial da solução.
- Qual é o seu próximo passo?
- Como a incubadora pode contribuir para o crescimento da startup.

3. Conclusão

O pitch é uma oportunidade essencial para destacar o potencial da sua solução e conquistar a atenção dos avaliadores. Ao estruturar sua apresentação de forma estratégica e objetiva, você aumenta as chances de transmitir confiança e demonstrar o valor do seu projeto. Utilize as recomendações deste documento como um guia, mas adapte conforme necessário para evidenciar os diferenciais da sua startup.