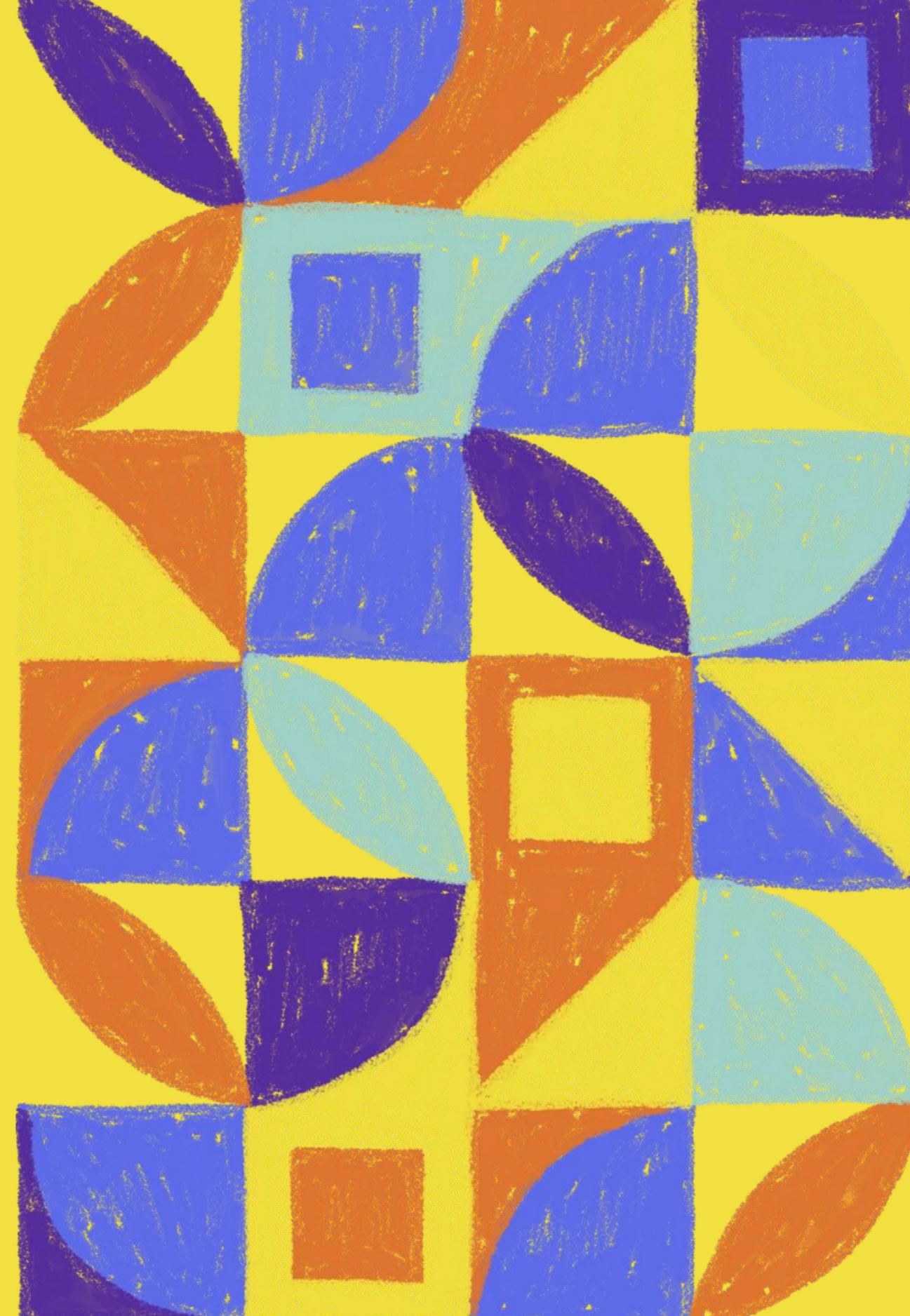
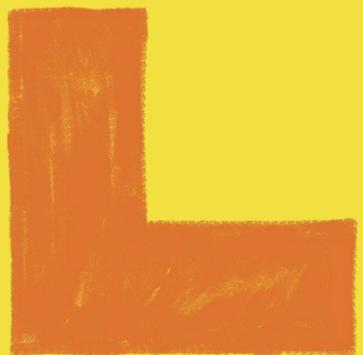


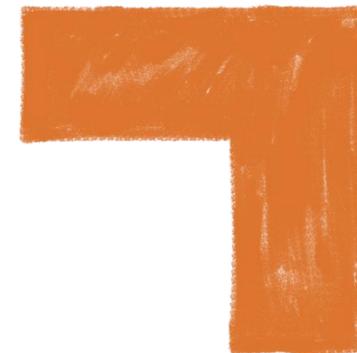
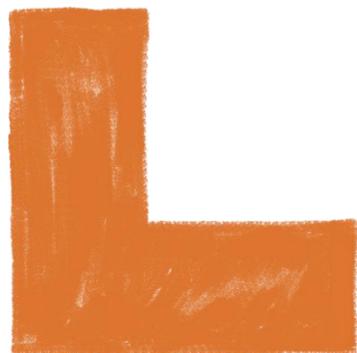
Pitch





Criatividade é a arte de
conectar ideias

Steve Jobs



Visão Geral



Hackathon



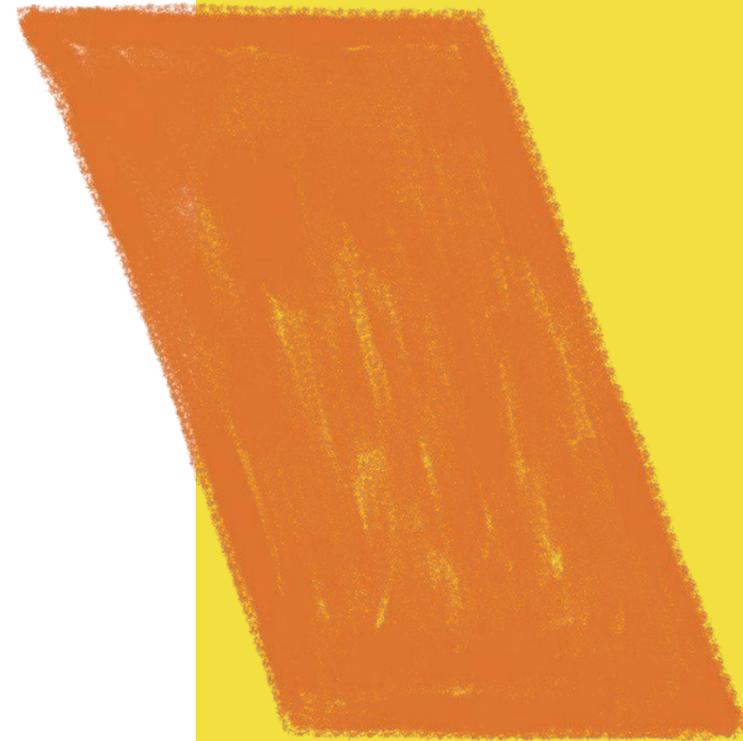
Design Thinking

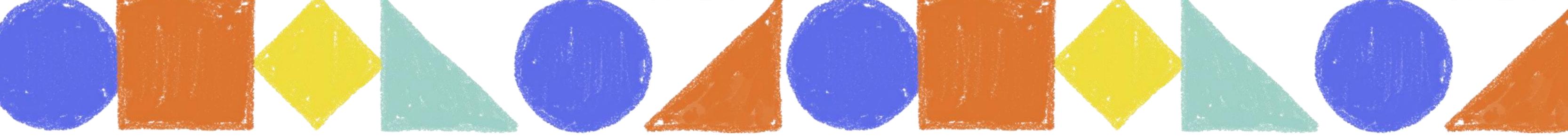


Mínimo Produto Viável



Pitch





Hackathon



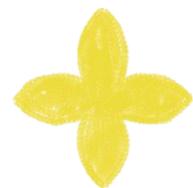
O que é ?



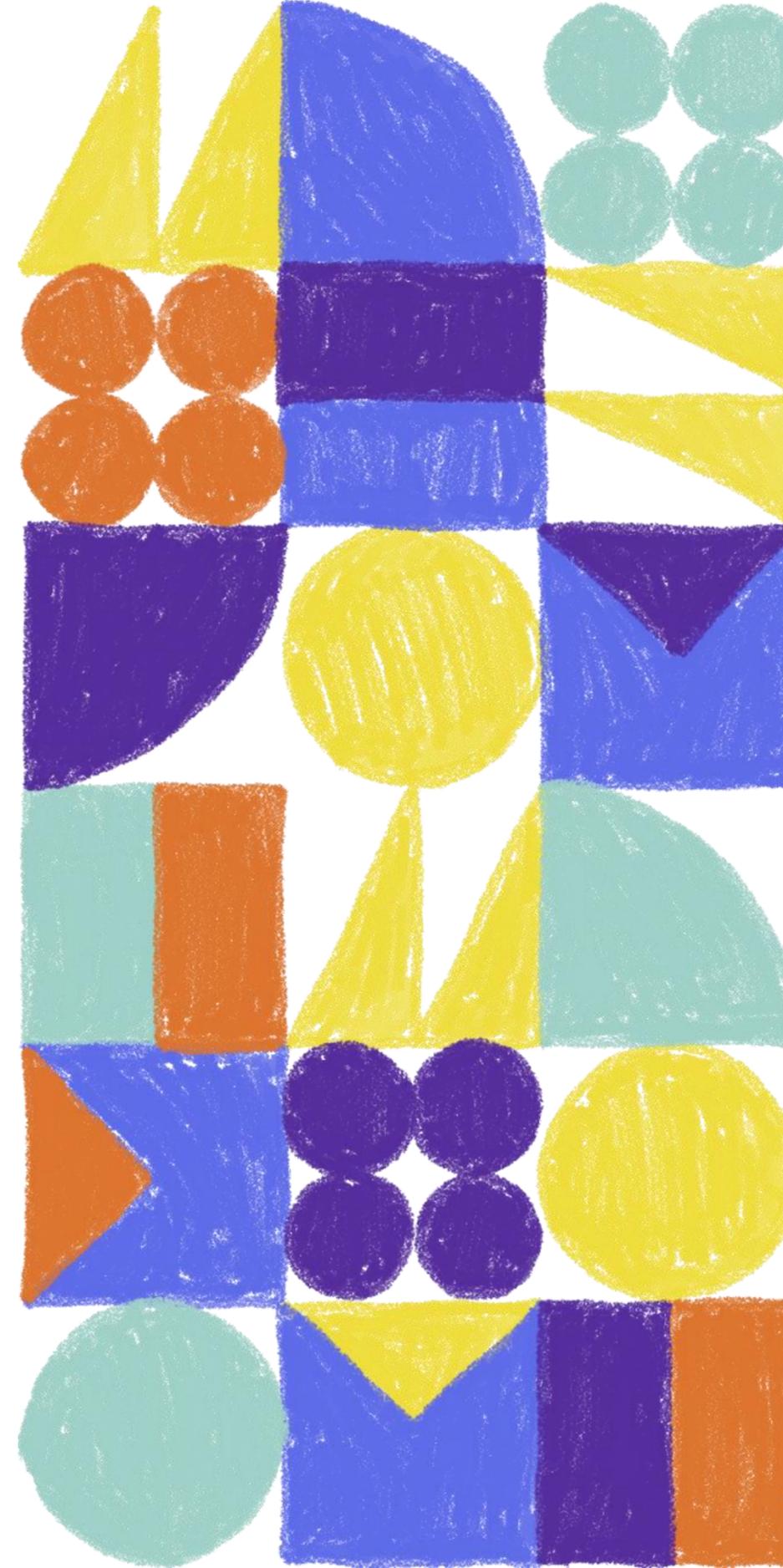
Representa uma abordagem (processo mental) para aumentar as chances de sucesso nas inovações

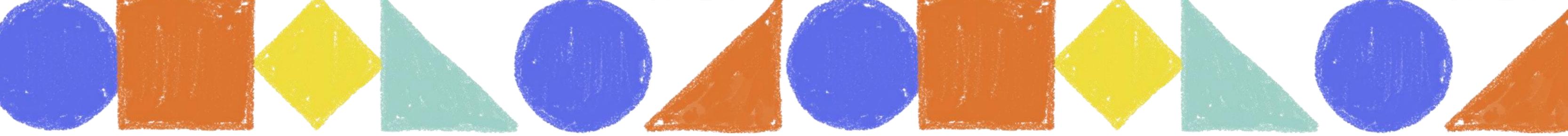


**Design: conciliar forma e função.
Inovar é importante, mas é preciso ser eficiente**



Foco no coletivo, colocando as pessoas no centro do processo, gerando valor para todas as partes envolvidas





Design Thinking



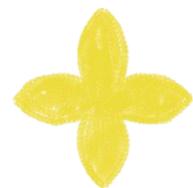
O que é ?



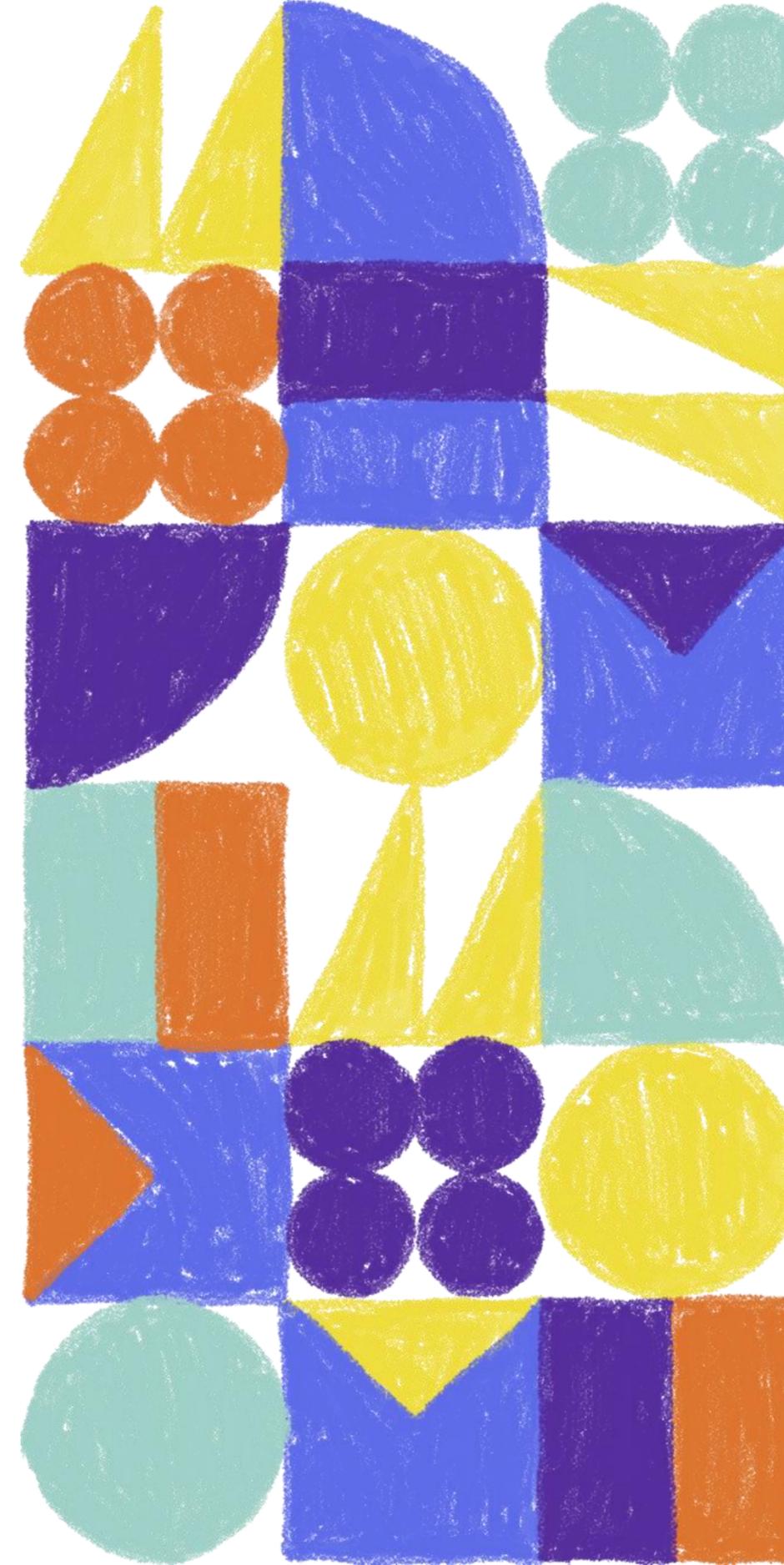
Representa uma abordagem (processo mental) para aumentar as chances de sucesso nas inovações



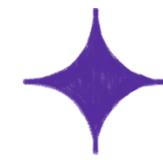
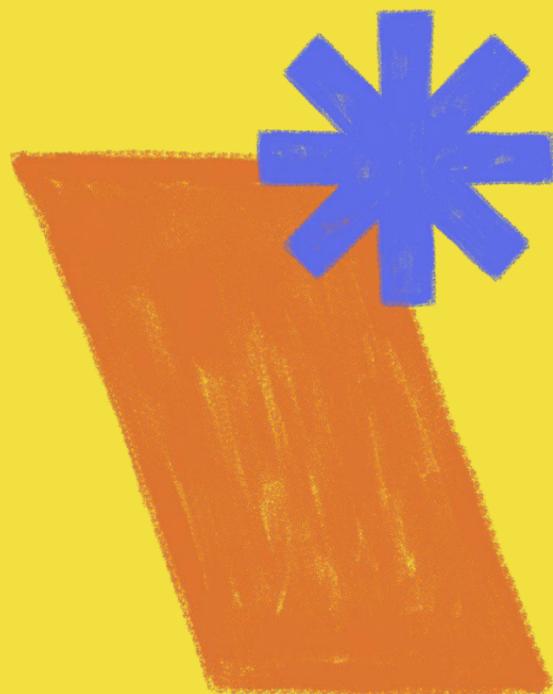
**Design: conciliar forma e função.
Inovar é importante, mas é preciso ser eficiente**



Foco no coletivo, colocando as pessoas no centro do processo, gerando valor para todas as partes envolvidas



Etapas



Imersão

entendimento da situação atual



Ideação

criação de uma proposta inovadora



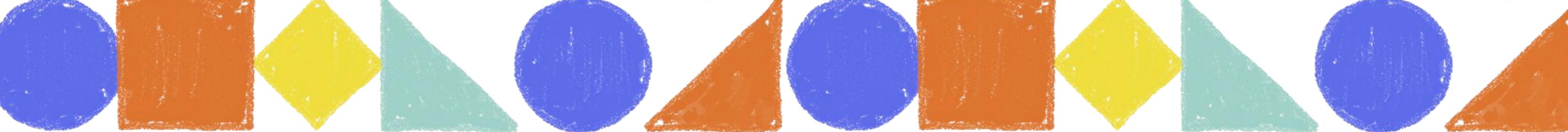
Prototipação

teste da ideia



Desenvolvimento

aplicação na prática



Mínimo Produto Viável (MVP)



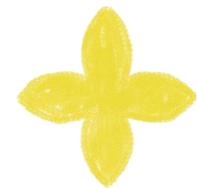
O que é MVP?



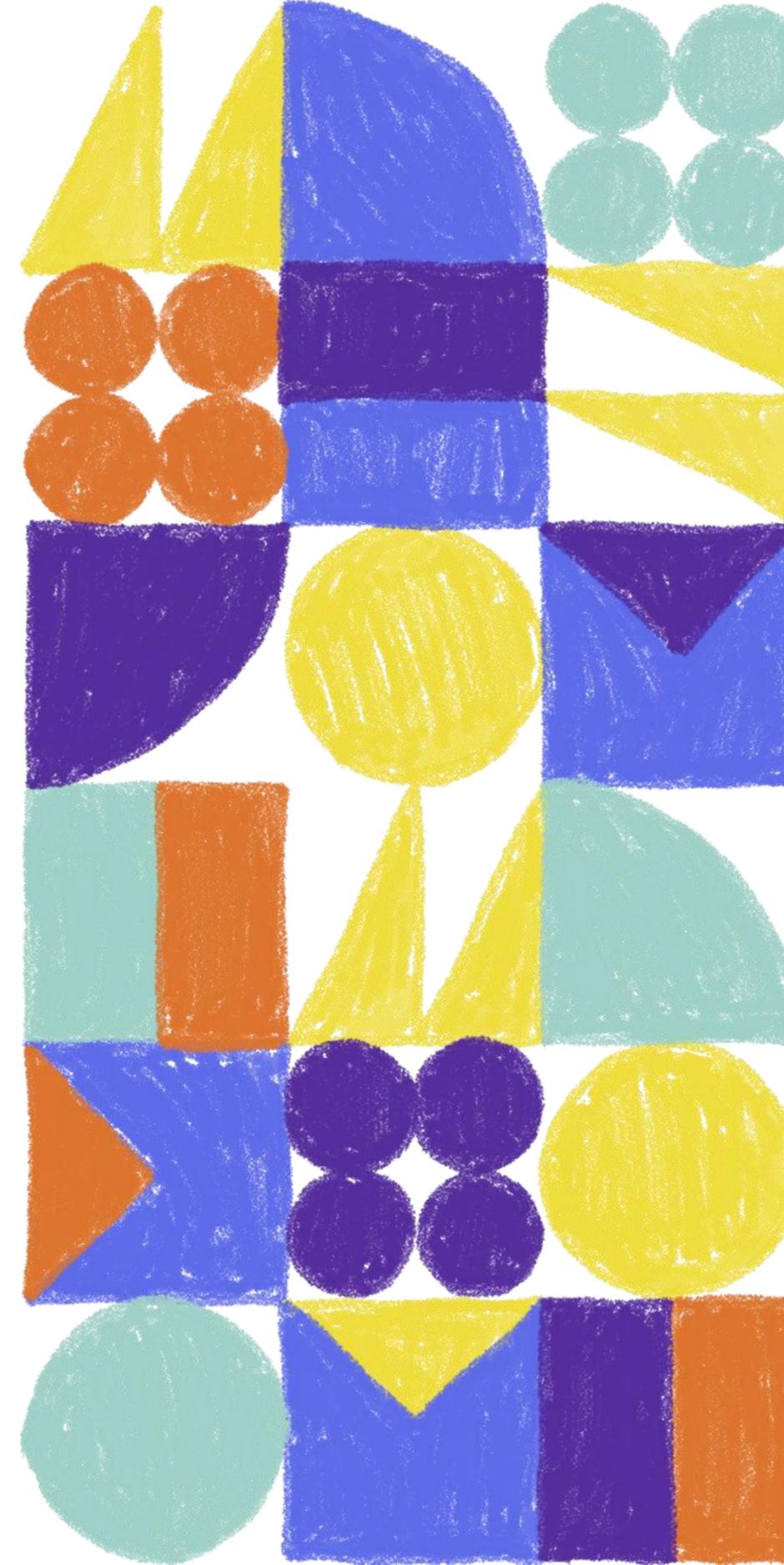
Minimum Viable Product



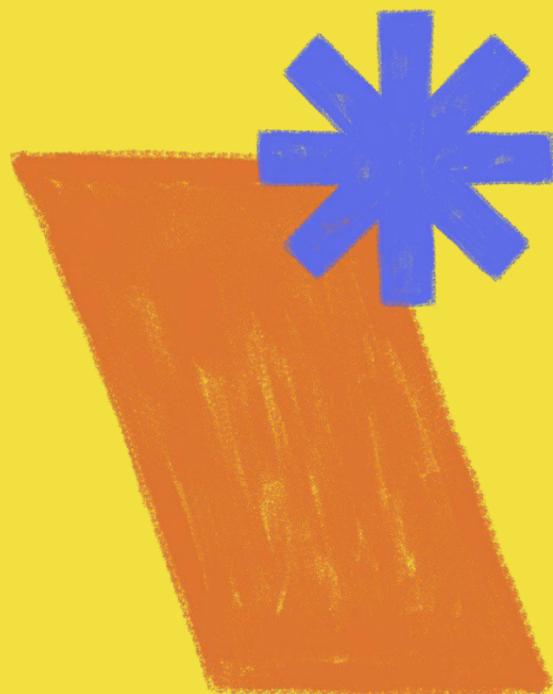
Versão enxuta de uma solução, com apenas as funcionalidades básicas, permitindo opiniões e testes



Versão de testes, colhendo feedbacks



Alguns tipos de MVP



MVP Protótipo

Ideal para softwares



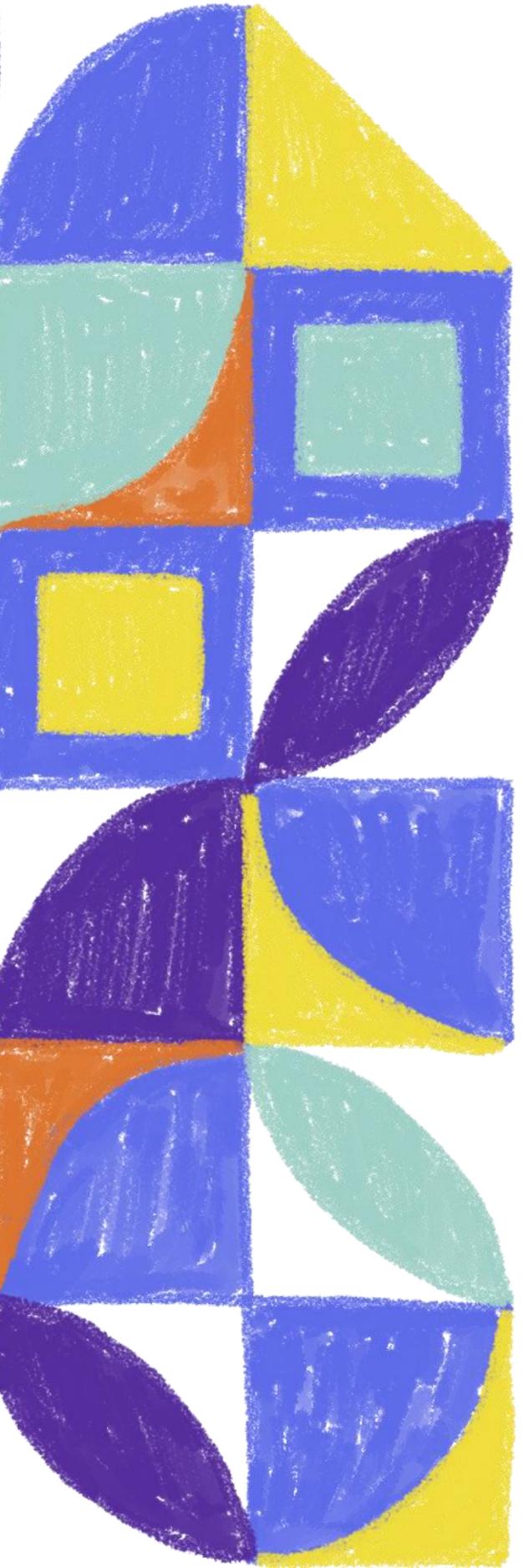
MVP Duplo

Modalidade baseada nos testes A/B, comparando-se duas versões



MVP Mágico de Oz

Recomendado para serviços que envolvem automatização, utilizando pessoas atuando na entrega das soluções



———— How **not to build** a minimum viable product ————

			
			
1	2	3	4

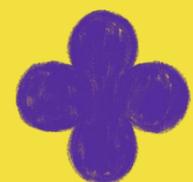
———— How **to build** a minimum viable product ————

				
				
1	2	3	4	5



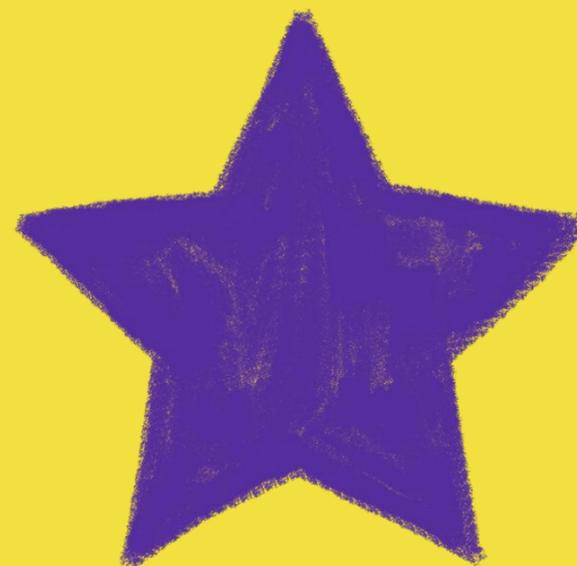
Forme uma equipe

Ideal com pelo menos três pessoas: alguém com visão de negócios, alguém com conhecimento em design thinking e alguém que consiga idealizar o produto



Defina sua solução

"voltado para o (PÚBLICO ALVO), o (NOME DO PRODUTO) é um (DEFINIÇÃO DA SOLUÇÃO) que (PRINCIPAL VANTAGEM) diferentemente de (DIFERENCIAL)"



Passos para definir um MVP (1)

Paulo Caroli



Crie personas

Perfis fictícios que representam seu cliente ideal. Informe idade, profissão, onde mora, estado civil, interesse, gostos...



Elimine excessos

Eleja as funcionalidades essenciais



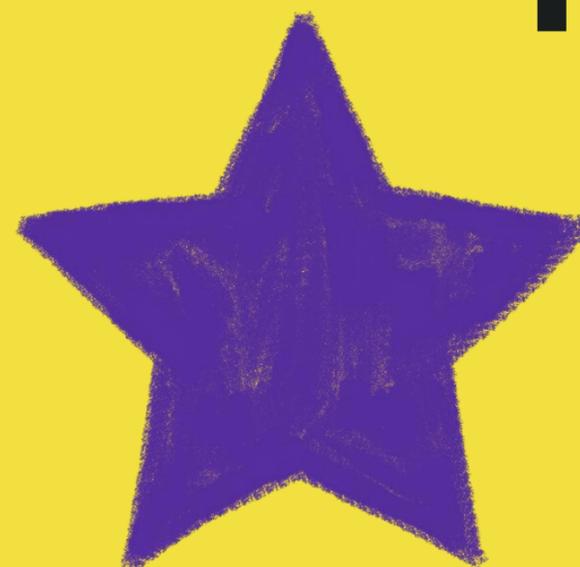
Teste e monitore

Estabeleça métricas e indicadores de desempenho

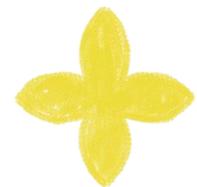


Passos para definir um MVP (2)

Paulo Caroli



Software: 7 dimensões do produto



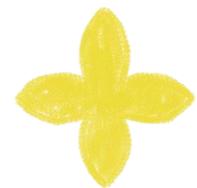
USER

Quem é o ator que interage com o produto?



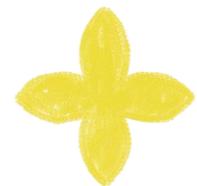
INTERFACE

Como o usuário usa o produto? É um aplicativo para celular? É algum hardware?



ACTION

Qual o comportamento esperado do produto?

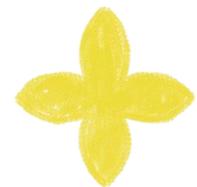


DATA

O que é preciso para atender a ação esperada? Quais informações?



Software: 7 dimensões do produto



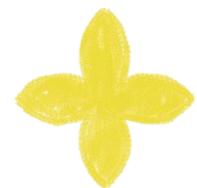
CONTROL

Quais são as regras de negócio que condicionam e limitam o funcionamento do produto?



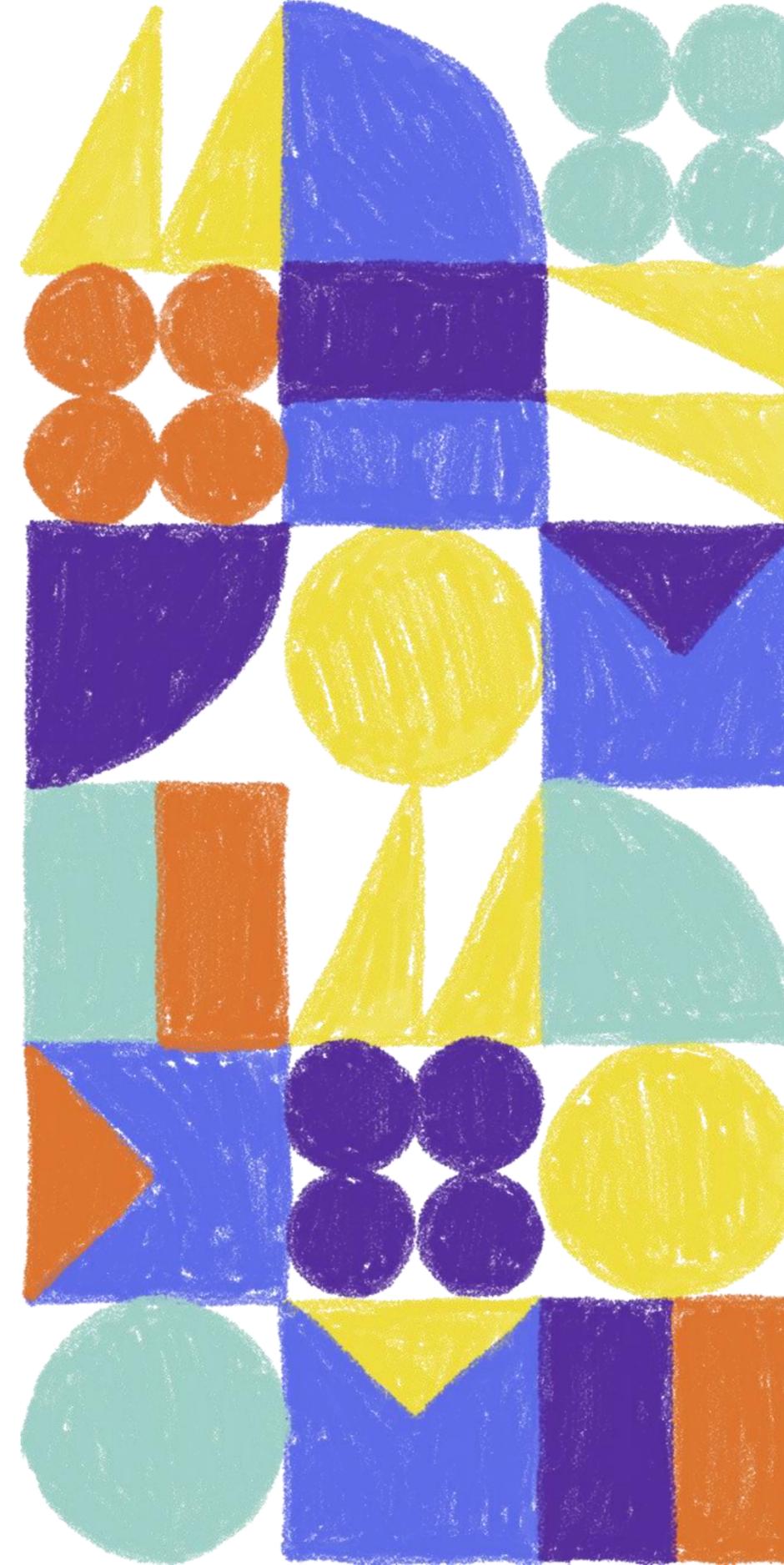
ENVIRONMENT

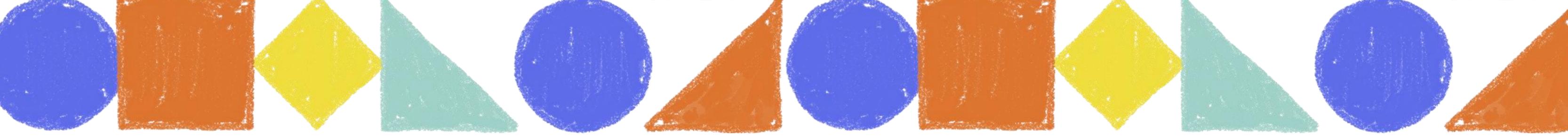
Em que ambiente o produto está? Qual linguagem? Qual tecnologia?



QUALITY ATTRIBUTE

Quais os requisitos de qualidade e funcionamento esperados?

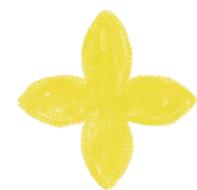




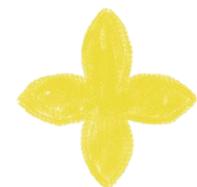
Pitch



O que é Pitch?



Pitch = arremesso



Breve apresentação (história) para que novos negócios possam atrair a atenção [principalmente] de investidores e clientes

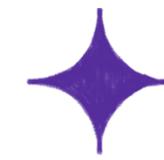
Nei Grando



Uma apresentação essencial para vender sua ideia, deve-se explorar a **criatividade, conter **emoção** e **informações** exatas**



Tipos de Pitches



Tweet Pitch

Descrever uma visão geral de um produto (5 ou 10 segundos)



Elevator Pitch

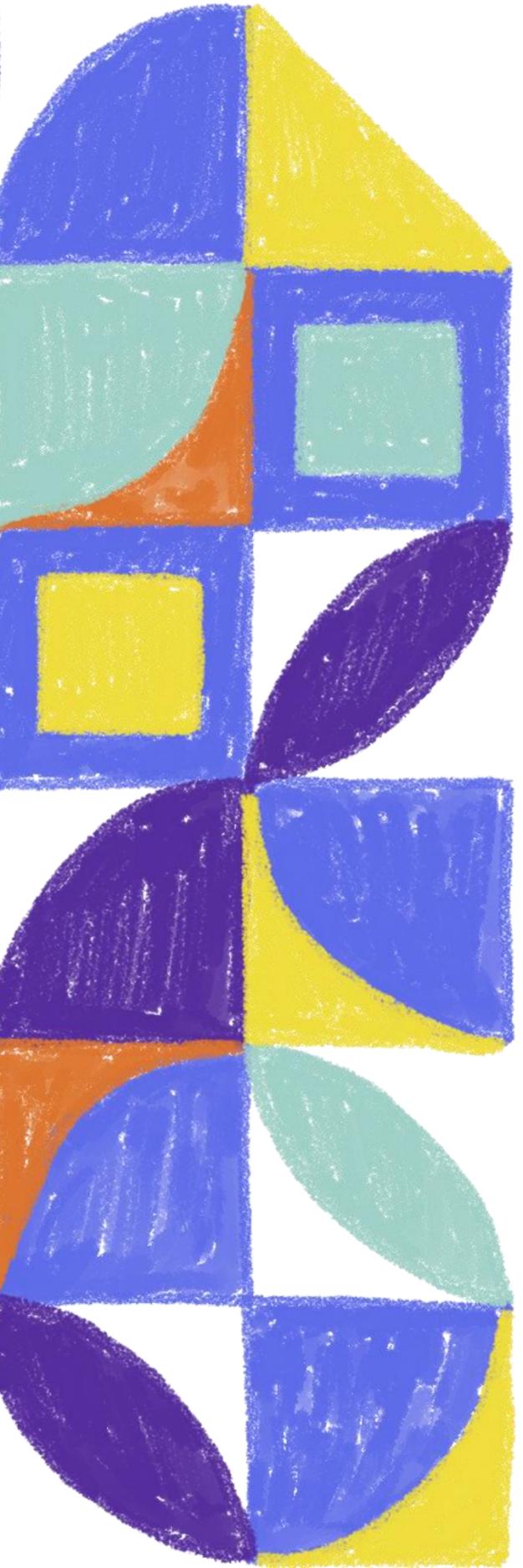
Sem apoio visual, serve para despertar a curiosidade e conquistar um próximo passo (30 segundos a 1 minuto)



Pitch Deck (de competição)

Começa com o problema, detalha a proposta, possui apoio visual (3, 5, 7 ou 10 minutos)





Deck Pitch



5 minutos



Começa com o problema, traz um maior detalhamento da proposta, da solução, da oportunidade de negócio, sua proposta de valor, do mercado, análise de concorrência (diferencial) e posicionamento estratégico



Conheça bem o conteúdo do pitch

Tenha clareza do que vai apresentar



Faça um roteiro

Desenhe sua história e como vai conduzi-la. Pense nas imagens



Construa o seu deck

Organize as informações antes de pensar no layout



Cuidado com adjetivação excessiva

O foco é o problema e a solução



Organize seu layout

Cada slide deve contar apenas uma história



Determine a estética

Fontes, cores e imagens



Passos para um Pitch "arrasador"

Felipe Collins





Revise

Verifique ortografia



Teste e ensaie



Teste os equipamentos

Principalmente com fontes desconfiguradas

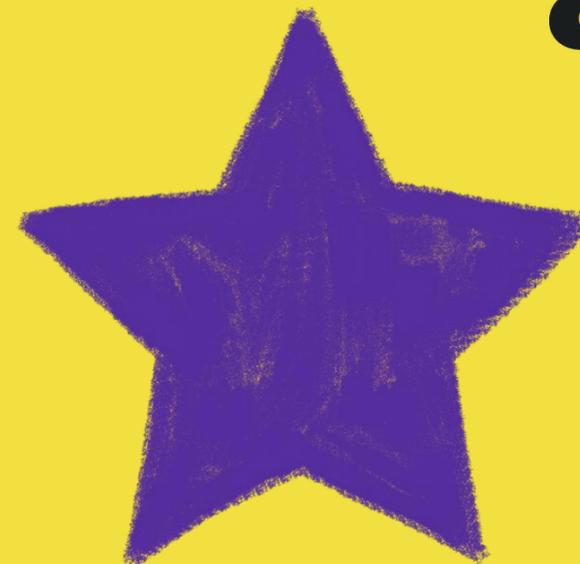


Seja objetivo

Prepare um pitch elevator e um pitch tweet

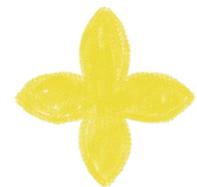


Passos para um Pitch "arrasador"



Felipe Collins

Apresentação



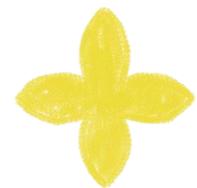
Comece se apresentando, sua equipe

Atraia uma boa energia principalmente no início e no final



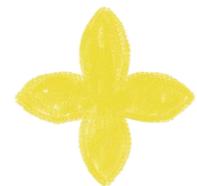
Fale de forma pausada

nem muito alto ou muito baixo



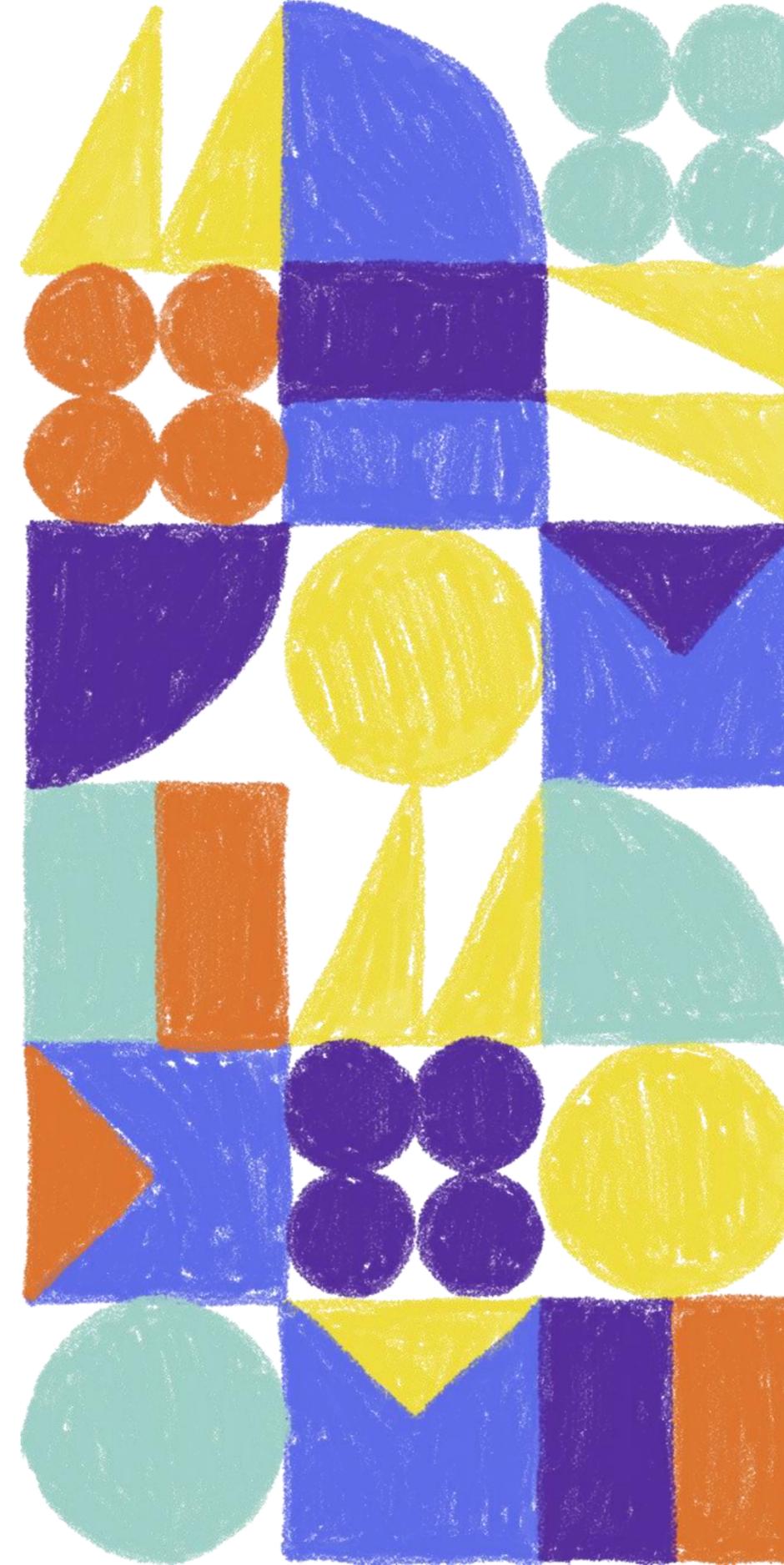
Fuja das palavras extremamente técnicas

Se for o caso, explique



Não leia os lides

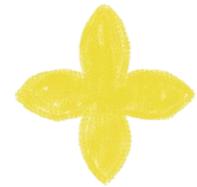
Não fique de costas para o público e observe o gestual



Apresentação

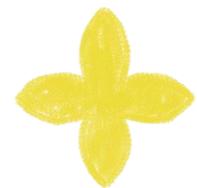


Se a equipe tiver mais de uma pessoa, apenas uma apresenta



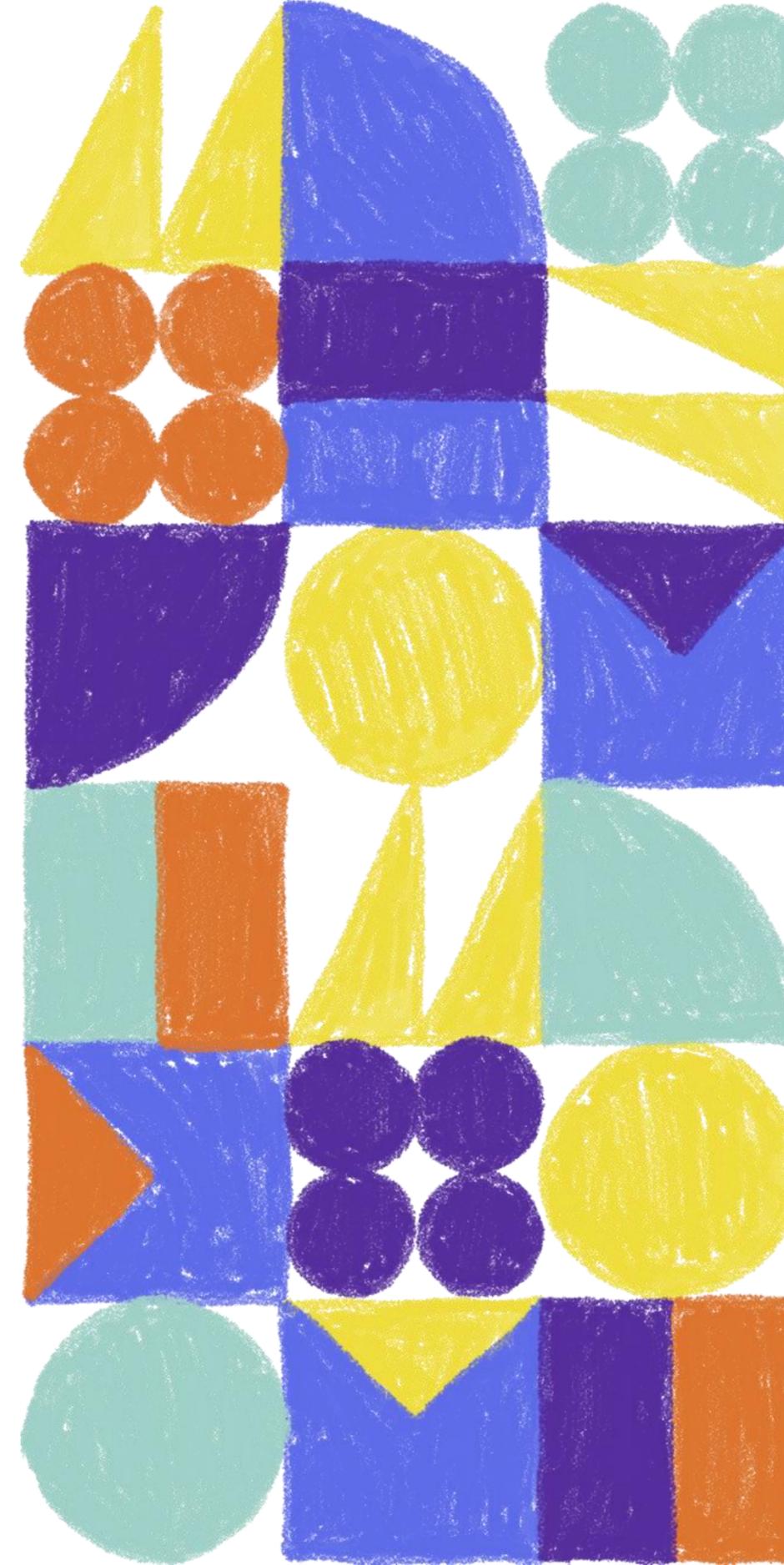
Policie os tiques

balançar enquanto fala, palavras repetidas a cada frase



Mantenha contato visual com todas as pessoas

Reconecta, gera empatia e convence

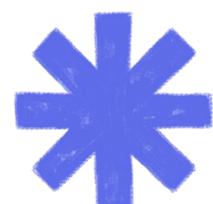


Dicas valiosas



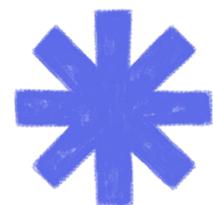
O pitch precisa ser objetivo, mas também deve ser emocionante

Conte uma história sobre a necessidade do seu produto



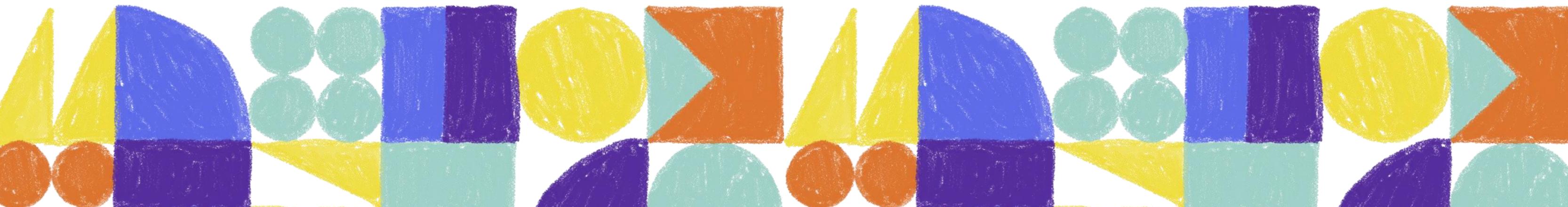
Compartilhe uma solução

Explique como seu produto pode resolver determinado problema



Destaque os diferenciais

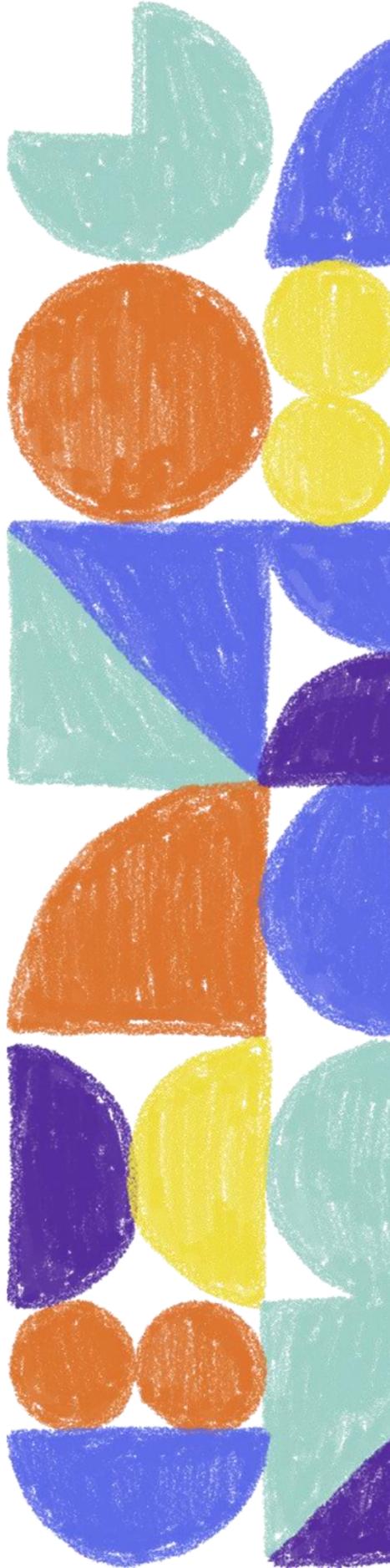
Se sua ideia for única, destaque isso. Senão, explique seus diferenciais



**Se você
falha em
planejar,
está
planejando
falhar**

Benjamin Franklin





Obrigada!

professora@lucilia.com.br

Ebanx: <https://www.youtube.com/watch?v=u4LSP1q5u-0>

AirBNB: <https://pt.slideshare.net/PitchDeckCoach/airbnb-first-pitch-deck-editable>

Foursquare: <https://pt.slideshare.net/alkarmi/foursquare-1stpitch2009>

Uber: <https://medium.com/@gc/the-beginning-of-uber-7fb17e544851>

Facebook: <https://www.slideshare.net/startuphome/facebook-pitch-deck-87761364?>

Pitch do Elevador - Sebrae: <https://youtu.be/sQQc3Y8e4i8>

