
Comunicação Organizacional & Empreendedorismo



Check In.



pitch day!

pitch

Apresentação direta e curta,
com o objetivo de vender uma
ideia ou um negócio para
determinado público de
interesse.



pouco tempo
poucos recursos
alto impacto

sentence pitch (ou Pitch 12”)

Gerar alto impacto e atrair atenção para sua ideia em uma, duas ou três frases curtas.

elevator pitch

Gerar alto impacto e
atrair atenção para sua
ideia em um papo de
apenas 1 minuto.

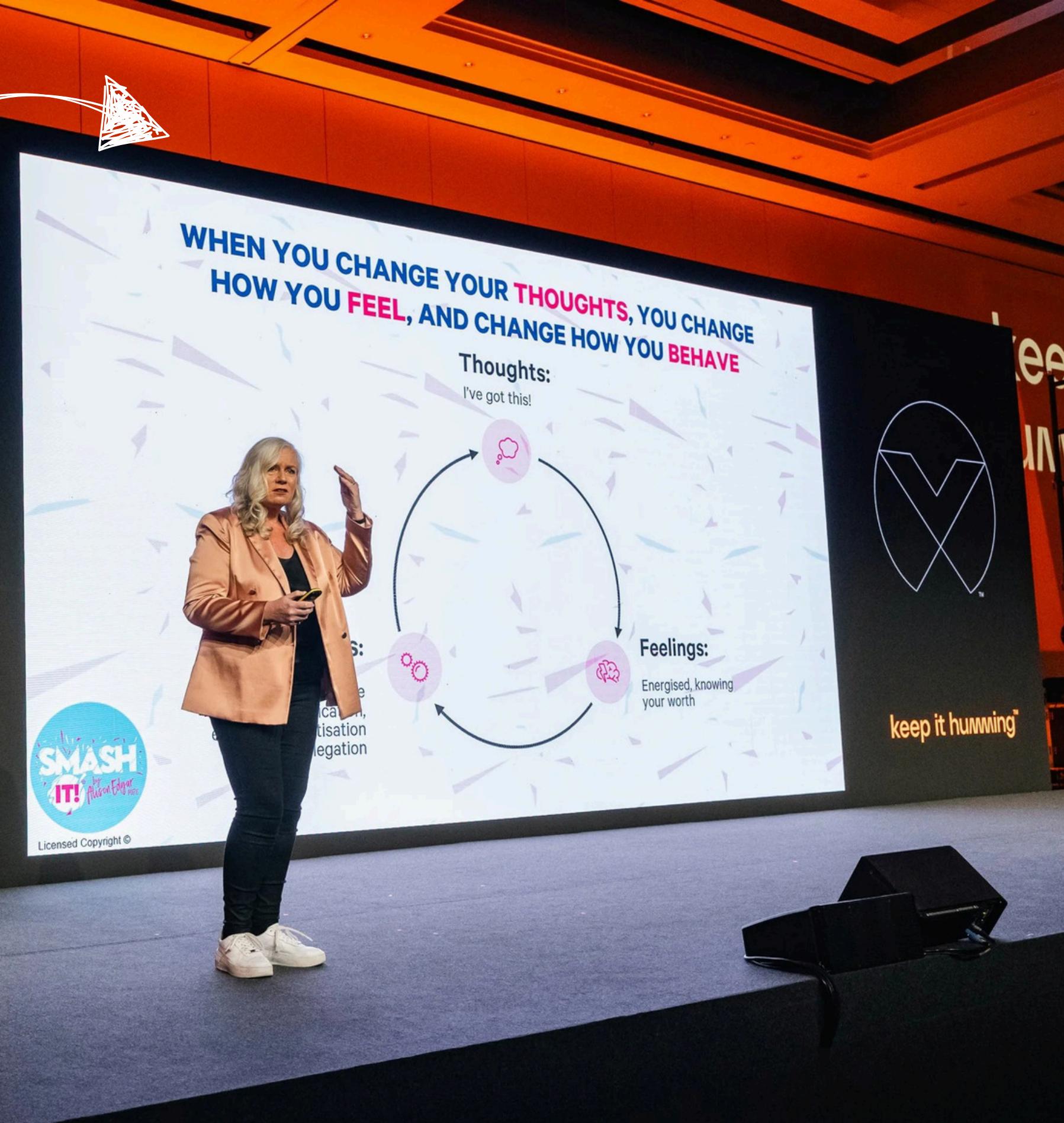


**pilares
fundamentais**

apelo visual



keep it humming™



conteúdo





storytelling: a capacidade de contar histórias relevantes.

Experimento feito com alunos de Stanford:

- 63% do público absorve conteúdos de uma apresentação que conta uma história.
- O índice de memorização de conteúdos vistos em palestras e discursos é de apenas 5%.

Uma ideia que não
inspira nem motiva
as pessoas a agirem é
impotente ou fraca.

Uma ideia que transforma:

1. É entendida
2. É lembrada
3. Move a agir



dicas para
um pitch de
respeito!

1

Conexão inicial (exórdio):

Captar atenção,
gerar impacto.

2

Simplicidade:

Uma criança entenderia?
Use slogan,
solução em uma frase.

3

Concretude:

Dados, números, fatos.

4

Paixão:

Brilho no olhar,
conexão e crença pessoal.

5

Personificação:

Crie personagens, leve para a
realidade do espectador.

6

História:

Começo, meio e fim,
gere sentido.

7

Previsões:

Trace o futuro, aponte
caminhos possíveis.

8

Particularidades:

Cuide da altura do voo (fale do específico, não só do geral).

9

Postura verbal e corporal:

Tom de voz, olhar, sorriso,
caminhada, gesticulação.

10

Seja você:

Es spontaneidade
gera credibilidade.

Roteiro do Pitch:

1. **Intro de Impacto:** abertura memorável e impactante que envolve o público. Pode ser um dado, slogan, metáfora ou proposta de valor.
2. **Problema:** evidencie o problema que você resolve, quem sofre com ele e por quê.
3. **Solução:** explique como cria valor, benefícios, funcionalidades, linguagem clara, exemplos visuais ou demo.
4. **Tamanho do Mercado:** demonstre maturidade e oportunidade – clientes, valor total de mercado, tendências e fatia buscada.
5. **Modelos de Receita:** como ganha dinheiro, fontes de receita, clientes ou projeções.
6. **Projeção de Crescimento:** evolução de receita e custos, métricas, projeções futuras e necessidades para chegar lá.
7. **Final Feliz:** call to action, convite para experimentar, ou pedido de investimento. Mostre clareza no que espera da audiência.



mão na massa

muito obrigada!

maria@essencebranding.com.br