



# GUIA PITCH

# ÍNDICE

<sup>1/</sup> PITCH

**03 – 06**

<sup>2/</sup> CRIAÇÃO DA APRESENTAÇÃO

**07 – 08**

<sup>3/</sup> EXEMPLO HIPOTÉTICO DE UM PITCH DA UBER

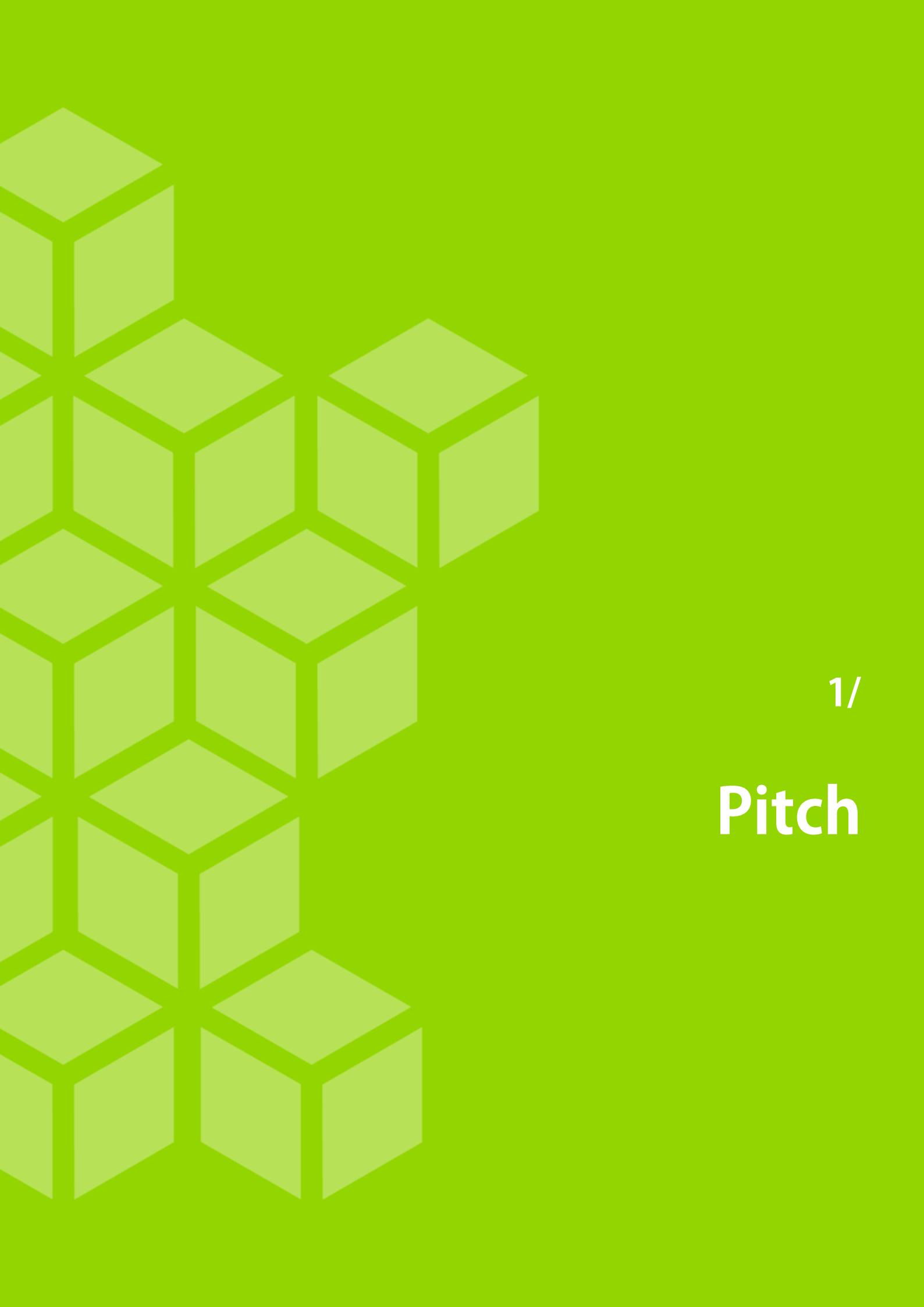
**09 – 13**

<sup>4/</sup> FERRAMENTAS COM MODELOS DE DESIGN PARA O PITCH

**14 – 15**

<sup>5/</sup> REFERÊNCIAS

**16 – 17**



1/

# Pitch

Um *pitch* é uma apresentação breve e persuasiva para vender uma ideia, produto ou serviço. O objetivo é despertar o interesse e curiosidade do público-alvo, destacando sucintamente as principais características e benefícios do que está a ser proposto.

É comum que o tempo disponibilizado para a apresentação do *pitch* seja entre 3 e 5 minutos. Nesse contexto é essencial que a apresentação do negócio seja completa, ressalte os pontos fortes que o seu modelo apresenta e que o momento de perguntas após a apresentação sirva para elevar a discussão para outro nível, e não ter de repetir ou esclarecer algo que já foi dito.

Para escolher as informações mais importantes a serem incluídas no *pitch*, é necessário entender o público-alvo e o objetivo da apresentação. A seguir estão algumas dicas para reflexão de como preparar um bom *pitch*:

- Concentre-se nos problemas que a empresa ou produto resolve e qual é sua proposta de valor;
- Demonstre as necessidades do mercado e as oportunidades de negócios. Evidencie a existência de procura pela solução do problema e os concorrentes que atuam no mercado;
- Descreva o seu modelo de negócios e como quer ganhar dinheiro;
- Mostre o estado atual da empresa, apresentando os resultados e métricas relevantes;
- Apresente a equipa e as competências, mostrando que tem pessoas que podem executar o plano.

Existem diversos modelos de *pitch* e em termos de estrutura não há uma regra definida. Contudo, nos diferentes modelos encontrará alguns elementos-chave que se repetem. A seguir apresenta-se cada um destes elementos e um exemplo tendo por base a empresa Uber, que atua no seguimento de transportes por aplicativo.

## / Contexto

Nesta secção, deve apresentar resumidamente o ambiente no qual a sua startup atua. Pode incluir informações relevantes sobre o mercado, tendências e desafios.

A Uber foi fundada em 2009 nos Estados Unidos e revolucionou a indústria de transporte ao oferecer uma plataforma de partilha de carros através de uma aplicação. Desde então, a empresa expandiu para mais de 900 cidades em todo o mundo e tem mais de 110 milhões de utilizadores ativos.

## / Problema

Explique o problema que a sua startup resolve. Apresente a principal dor do vosso cliente, como é que isso é abordado hoje e quais são as deficiências das soluções atuais. É importante que a descrição do problema seja clara, específica e relevante.

Antes da Uber os serviços de táxi eram muitas vezes ineficientes, caros e pouco confiáveis. Os utilizadores muitas vezes tinham dificuldade em encontrar um táxi disponível. Não havia onde registar avaliações sobre a qualidade dos condutores dos táxis. Além disso, o pagamento em dinheiro muitas vezes era a única opção, o que tornava o processo mais demorado e menos seguro.

## / Solução

Explique como é que a solução que a sua startup oferece resolve o problema identificado. É importante que o público-alvo da apresentação perceba que a solução é inovadora, viável e escalável.

A Uber dispõe de uma solução inovadora para o problema do transporte urbano através de uma aplicação que conecta motoristas particulares a passageiros que precisam de se deslocar pela cidade. Com a Uber, os utilizadores podem solicitar um carro com apenas alguns toques no ecrã do telemóvel e acompanhar em

tempo real a chegada do motorista. Além disso, o pagamento é realizado automaticamente através da aplicação, tornando o processo mais rápido e seguro.

## **/ Proposta de valor**

Apresente os benefícios oferecidos pela vossa solução. É importante destacar as diferenças da vossa startup em relação à concorrência e de como isso agrega valor para os clientes.

A Uber oferece diversos benefícios para os utilizadores, como preços mais acessíveis do que os táxis tradicionais, maior segurança, facilidade de uso e conveniência.

## **/ Modelo de negócio**

Nesta secção, deve apresentar a forma de como a startup planeia gerar receita. É importante que o modelo de negócio seja claro, realista e sustentável.

A Uber gera receita através da cobrança de uma taxa de 25% sobre cada viagem realizada pelos condutores registados na plataforma.

## **/ Mercado Potencial**

Apresente informações sobre o mercado no qual a sua empresa atua, incluindo tamanho, tendências e oportunidades. É importante mostrar que há procura para a solução oferecida pela vossa startup e que há espaço para crescer.

O mercado global de transporte urbano é estimado em cerca de \$ 108 bilhões, com uma taxa de crescimento anual de cerca de 6%. A Uber é líder no mercado de partilha de carros, com uma fatia de mercado estimada em mais de 70%. A empresa tem um grande potencial de crescimento, já que ainda há muitas cidades em todo o mundo onde a Uber ainda não está presente. Além disso, a empresa está a expandir para novos serviços, como a partilha de bicicletas e trotinetes elétricos, o que deve aumentar a sua participação no mercado de transporte urbano.

## **/ Concorrência**

Identifique os concorrentes diretos e indiretos da vossa empresa. É importante mostrar que conhece a concorrência e que a vossa solução tem diferentes concorrentes.

A Uber enfrenta forte concorrência em vários mercados em que atua. Os três principais concorrentes da empresa são:  
Lyft: empresa de partilha de carros que opera principalmente nos Estados Unidos e Canadá. Embora a Lyft tenha uma fatia menor do mercado do que a Uber, a empresa tem crescido rapidamente nos últimos anos e tem se concentrado em oferecer um serviço mais amigável para os motoristas.  
Didi Chuxing: empresa chinesa de transporte que oferece serviços semelhantes aos da Uber. A Didi é líder de mercado na China e está a expandir rapidamente para outros países, incluindo Brasil e México.

Grab: empresa de transporte com sede em Singapura que atua em vários países do sudeste asiático. A Grab oferece serviços de partilha de carros, táxis e motociclos.

A Uber se destaca da concorrência através da sua marca forte e reconhecida globalmente, além de uma tecnologia que oferece aos utilizadores uma experiência mais fácil e conveniente.

## **/ Road Map**

Nesta secção apresente um cronograma com os principais marcos da startup, incluindo lançamento do produto, expansão geográfica e outras metas relevantes. É importante mostrar que tem um plano estratégico, que sabe onde quer chegar e em quanto tempo.

A Uber tem planos ambiciosos para o futuro. Queremos ter o nosso serviço disponível em mais 1000 cidades na Europa até o fim do ano de 2025. Estamos a investir nos novos serviços, como bicicletas elétricas partilhadas e entregas de mercadorias, e planeamos lançar no mercado até o final de 2026. E em 2030 pretendemos tornar os carros autónomos numa opção segura e confiável para os utilizadores.

## **/ Equipa**

Apresente a equipa por trás da sua startup, incluindo as habilidades e experiências relevantes dos membros. É importante mostrar que tem uma equipa competente e capaz de executar o que está planeado.

A equipa da Uber é composta por mais de 22 mil funcionários em todo o mundo, incluindo engenheiros, desenvolvedores, motoristas e profissionais de marketing e vendas. O CEO da Uber, Dara Khosrowshahi, tem mais de 20 anos de experiência em liderança de empresas de tecnologia. Foi CEO da Expedia por mais de uma década e ficou conhecido por torná-la uma das maiores empresas de viagens on-line do mundo.



2/

# Criação da Apresentação

Após a definição da estrutura do *pitch* e do conteúdo a ser apresentado, faz-se necessário criar diapositivos que tenham uma aparência atraente é que desperte o interesse do público-alvo em ouvir. Lembre-se de que os diapositivos são o seu suporte, não a sua concorrência. Por isso, tenha em mente as seguintes orientações:

- Um diapositivo deve ter um ponto principal, nunca mais;
- Use imagens em vez de palavras sempre que possível, e torne-as relevantes e complementares ao seu ponto de vista. Em outras palavras, o diapositivo deve ser uma ajuda para esclarecer o seu ponto de vista. Se for neutro ou confuso, não deve estar na apresentação;
- Minimize o número de palavras num diapositivo, idealmente deve conter cerca de sete palavras e devem estar numa fonte grande. Portanto, não utilize parágrafos longos, eles tornarão a sua apresentação enfadonha e confusa;
- As citações são ótimas, mas torne-as grandes e leia-as em voz alta para o público para enfatizar o ponto. Não espere que o público leia uma citação enquanto diz outra coisa;
- Se tiver imagens e texto, certifique-se de que o texto esteja numa área que forneça contraste para ser legível. Se necessário, adicione um fundo semitransparente ao texto;
- Certifique-se de que as fontes sejam grandes e facilmente legíveis à distância. Da mesma forma, não escolha cores que desbotem facilmente com a projeção ou que sejam difíceis de ver. Cores primárias ou preto geralmente são escolhas seguras;
- Coloque o texto importante na parte superior do diapositivo. Pessoas sentadas ao fundo de um auditório podem não conseguir avistar a parte inferior da tela de projeção:





3/

**Exemplo  
hipotético de  
um pitch da  
Uber**



Imagem 1 Capa - Exemplo hipotético Uber



Imagem 2 Contexto - Exemplo hipotético Uber



Imagem 3 Problema - Exemplo hipotético Uber



Imagem 6 Solução - Exemplo hipotético Uber

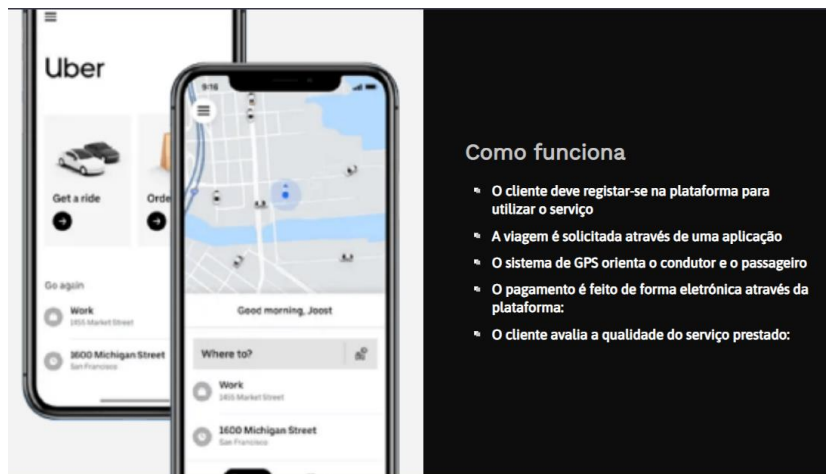


Imagem 5 Solução - Exemplo hipotético Uber



Imagem 4 Proposta de valor - Exemplo hipotético Uber



Imagem 9 Mercado Potencial - Exemplo hipotético Uber



Imagem 8 Modelo de negócio - Exemplo hipotético Uber

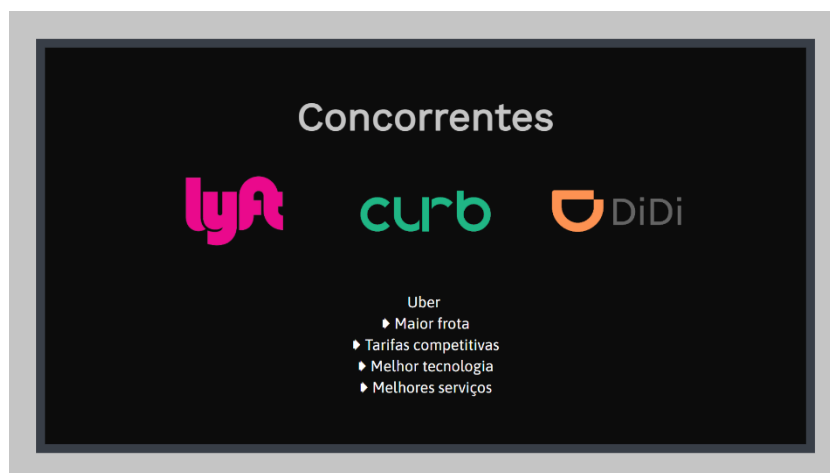


Imagem 7 Concorrência - Exemplo hipotético Uber



Imagem 12 Road Map - Exemplo hipotético Uber

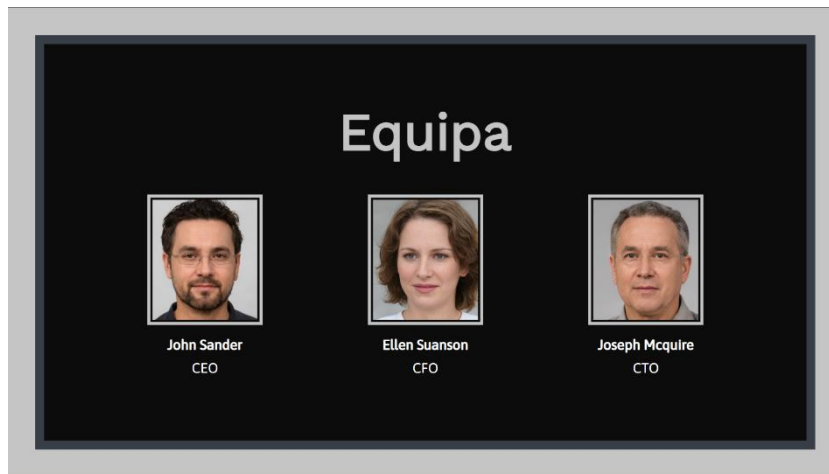


Imagem 11 Equipa - Exemplo hipotético Uber



Imagem 10 Contacto - Exemplo hipotético Uber



4/

**Ferramentas  
com modelos  
de design  
para o Pitch**

Para criação da apresentação é possível utilizar programas amplamente conhecidos como PowerPoint ou Google Studio que oferecem recursos e ferramentas para criar diapositivos visualmente atrativos. Além disso, existem diversos sites que disponibilizam modelos de apresentações prontos, que podem servir como fonte de inspiração para o design do vosso *pitch* ou para a criação da vossa apresentação. Isso possibilita a criação de *pitch's* envolventes e profissionais, capazes de cativar e persuadir o público-alvo de maneira eficaz. A seguir algumas sugestões de sites com modelos de apresentações.

<b>VISME</b>	<a href="https://visme.co">visme.co</a>
<b>CANVA</b>	<a href="https://canva.com">canva.com</a>
<b>SLIDESGO</b>	<a href="https://slidesgo.com/pt/pitch-deck/">slidesgo.com/pt/pitch-deck/</a>
<b>PIKTOCHART</b>	<a href="https://piktochart.com">piktochart.com</a>



5/

# Referências



IAPMEI. Manual do Empreendedor. [https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-\(1\)/DOCS\\_Emp/ManualEmpreendedor\\_sd.aspx](https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1)/DOCS_Emp/ManualEmpreendedor_sd.aspx)

RIBEIRO, João. <https://www.portugalventures.pt/15-dicas-de-como-fazer-um-bom-pitch-a-investidores/>

SANTOS, André. <https://www.portugalventures.pt/impressionar-os-investidores-15-dicas-para-fazer-um-pitch-perfeito/>

TECHSTARS. Entrepreneur's Toolkit. <https://toolkit.techstars.com/master-your-pitch>

THE NEXT BIG IDEA. Masterclass com Miguel Santo Amaro: O que faz um bom pitch? <https://thenextbigidea.pt/artigos-guias/masterclass-com-miguel-santo-amaro-o-que-faz-um-bom-pitch/>

INICIATIVA



**IERA**  
INCUBADORA DE EMPRESAS  
DA REGIÃO DE AVEIRO

PROMOTORES



universidade de aveiro  
theoria poiesis praxis



Região  
de Aveiro  
COMUNIDADE INTERMUNICIPAL



**AIDA**  
chamber of  
commerce  
and industry  
Aveiro Region

PARCEIROS



universidade  
de aveiro incubator  
pci-creative  
science park

ÁGUEDA



CÂMARA MUNICIPAL



ALBERGARIA  
A-VE  
LHA  
MUNICÍPIO



MURTOSA  
município



município de anadia



AVEIRO  
Câmara Municipal



ESTARREJA  
MUNICÍPIO



ilhavo  
Câmara Municipal



Oliveira do Bairro câmara municipal



OVAR  
CÂMARA MUNICIPAL



SEVER DO VOUGA  
CÂMARA MUNICIPAL



município de  
vagos

COFINANCIAMENTO



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Social Europeu