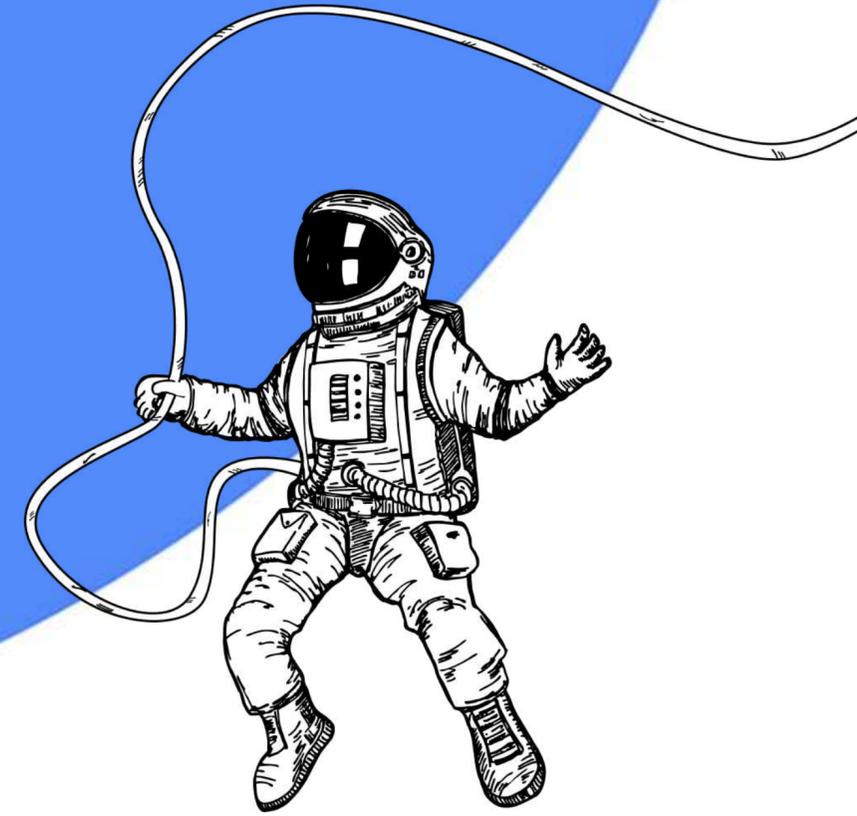




Modelo de Pitch



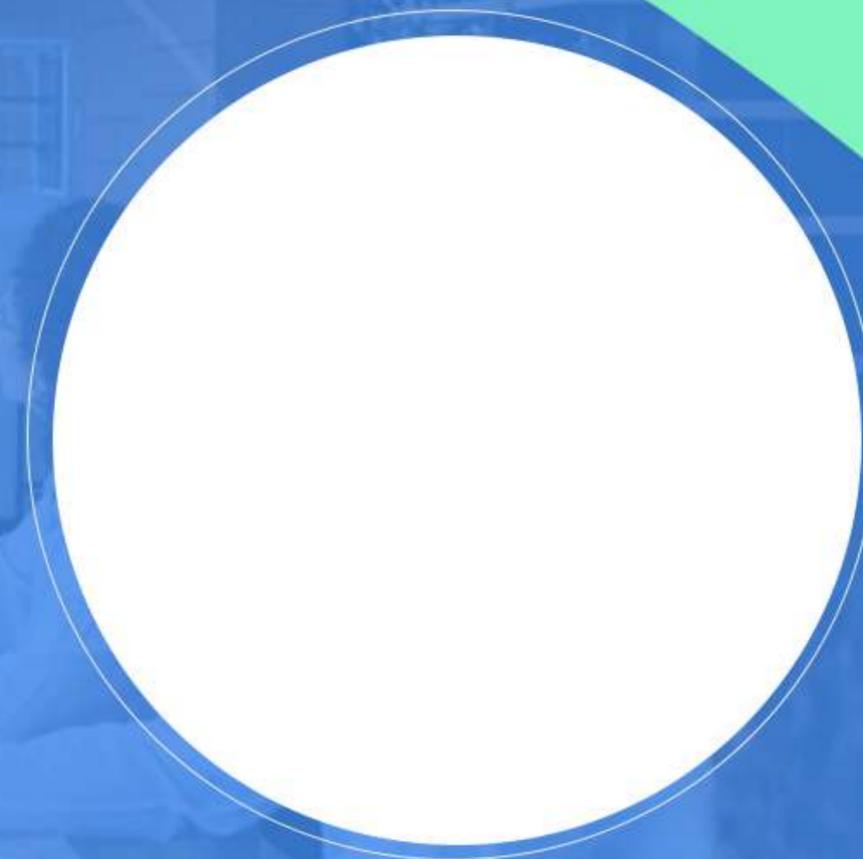
Uma apresentação completa que considera os principais pontos que os investidores e clientes potenciais analisam.

Nome da empresa

Nome do projeto



Data da publicação



Mercado e problema



Resumo do mercado que se destina?

Qual o problema que o negócio resolve?

Quem são os públicos afetados?

A solução



O que é seu produto/serviço?

Como funciona a operação?



Modelo de negócios

Qual o modelo de receita?

Venda de produto, assinatura, aluguel, licenciamento, publicidade?

Quanto e como você cobra pelo seu produto ou serviço?

Que incentivos você oferece ao seu consumidor/cliente?

A equipe



O que é seu Quem são os sócios?
(mini-curriculo sobre a experiência e formação)

Além dos sócios quem está na equipe?
(que sejam relevantes)

Existem mentores que orientam a empresa?

Parceiros



Existem parceiros, patrocinadores
ou apoiadores?

O mercado



Qual o tamanho do mercado?

Qual é a grande oportunidade?

Qual é a expectativa de crescimento deste mercado no médio prazo?

Concorrentes

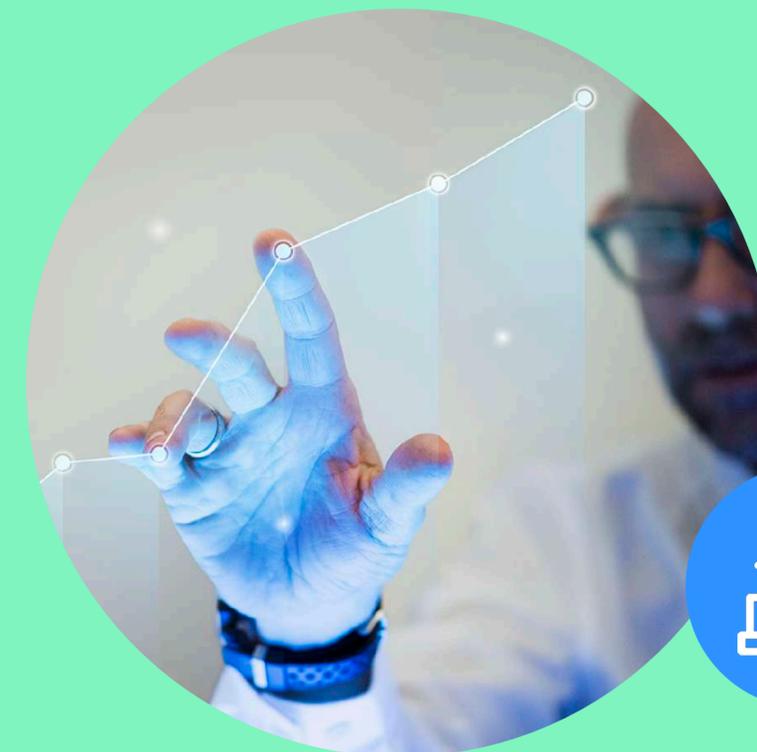


Quem são seus concorrentes?

Quais são seus diferenciais competitivos diante os concorrentes?

Quais são seus pontos fracos diante seus concorrentes?

Crescimento



Qual sua estratégia de crescimento para os próximos 5 anos?

Volume de venda esperado neste período?

Qual a margem que esta receita das vendas geram?

Planos futuros



Evoluções do produto planejadas?

Serviço Novos modelos de receita a explorar?

Para onde e como expandir o negócio?

Investimento



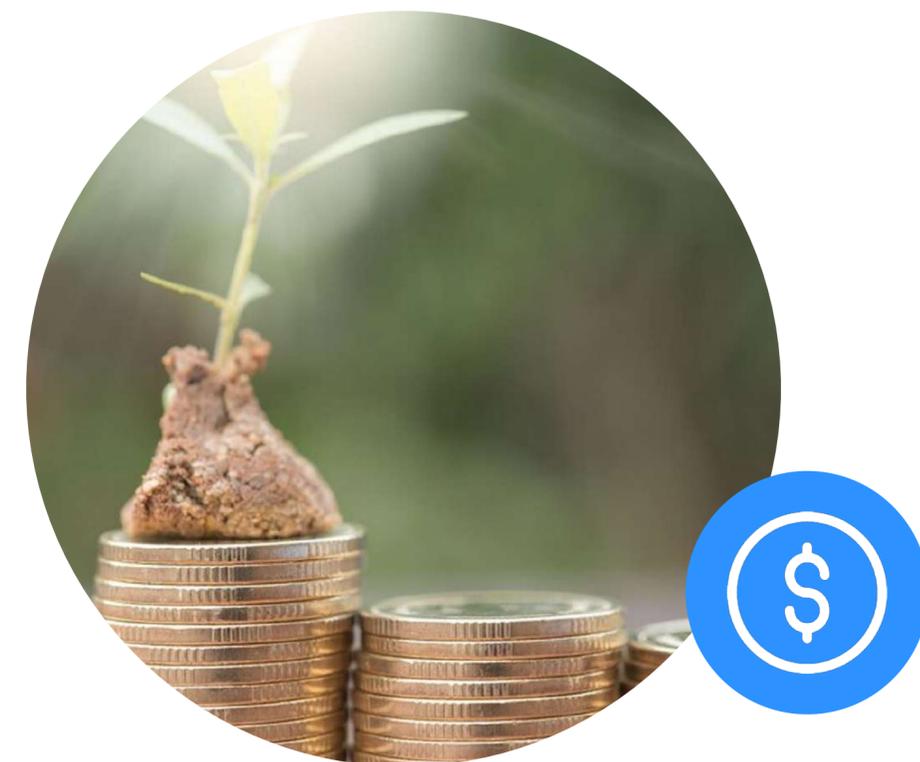
Valor que a empresa está captando?

Por quanto tempo vai durar o aporte de capital?

Qual a distribuição do capital investido?

Ex: 30% Vendas, 20% Marketing, 30% Produto, 20% Equipamentos
(monte um gráfico estilo pizza)

Investidores



A empresa já recebeu investimento?

Qual valor?

Qual o percentual comprometido com o investidor?

Mini Bio do Investidor



Dicas

- 1) Fale do negócio com vibração.
- 2) Fale de forma sucinta e objetiva.
- 3) Domine os números.
- 4) Tenha os detalhes do negócio na cabeça.



Tela de encerramento