

## Passo 6: Criar uma Apresentação do Pitch (Opcional)

Esta aula ajudar-te-á a preparares-te se estiveres a participar num evento de lançamento ao vivo.

Nesta aula, tu vais...

- Criar uma apresentação para o teu lançamento
- Preparar-te para apresentar o teu lançamento ao vivo

### Termos e Conceitos Chave

**Pitch deck** - uma breve e sedutora apresentação visual, utilizada para visualizar o teu plano de negócios durante as reuniões com potenciais investidores ou clientes

**Proposta de valor** - o benefício que os teus utilizadores irão obter quando usarem o teu produto

### Inspiração

#### Noções Básicas do Projeto Live Pitch

Se vais participar num evento de campo regional ou num evento de celebração, a tua equipa irá lançar ao vivo para um painel de juízes. Se o evento for um evento de campo regional, uma equipa do evento irá avançar para a ronda semifinal de julgamento.

O objectivo de um campo de negócios ao vivo é conseguir investidores (ou juízes, neste caso) interessados o suficiente para quererem outra reunião para mais informações (ou convidar-te para a próxima ronda, neste caso). É como um trailer de um filme que realça os ingredientes essenciais do teu negócio e te inspira a ir ver o filme completo.

O teu lançamento ao vivo pode durar até quatro minutos e depois será seguido por uma secção de perguntas e respostas com juízes.

## Criação de um Pitch Memorável

Queres entregar um campo que fará com que os juízes se interessem muito pelo teu negócio. O perito em lançamentos [Nathan Gold](#) tem conselhos para as equipas das Technovation Girls:

*"Primeiro e acima de tudo, tens de trabalhar para te destacares"*

Uma forma de te destacares das outras equipas que os juízes vêem é abrindo o teu campo estrategicamente. Os métodos incluem:

- Pergunta. Faz ao público uma pergunta que realmente os faça pensar.
- Imagina. Por exemplo, "Imagina por um momento que estás sentado em Marte e a olhar de volta para a Terra...".
- Estatísticas. Uma estatística que a audiência nunca ouviu antes e que está relacionada com o problema que estás a tentar resolver pode captar a atenção da audiência.
- Citação. Uma boa citação pode ligar a tua mensagem à experiência do público.
- História. As pessoas relacionam-se com histórias, lembram-se delas, e recontam-nas. Existe alguma história que possas contar que ilustre o problema que estás a tentar resolver com a tua aplicação?
- Proposta de valor. Partilhar os benefícios que os teus utilizadores irão obter quando usarem a tua aplicação pode ser uma boa forma de conseguir o envolvimento das pessoas. É quando partilhas: "Nós ajudamos \_\_\_ a fazer \_\_\_ fazendo \_\_\_".

Para mais ideias sobre como criar um campo forte, aqui está o webinar completo de Nathan a partir de 2016 com a Technovation.

## Deck de Pitch

Um **pitch deck**, ou uma breve e sedutora apresentação visual usada para visualizar o teu plano de negócios para potenciais investidores ou clientes, é uma ótima ferramenta a usar durante um pitch. É muitas vezes criado com slides do Google, PowerPoint, Prezi, ou outras ferramentas de apresentação.

Uma sugestão do famoso capitalista de risco Guy Kawasaki que já ouviu centenas de empreendedores lançar as suas empresas é a **Regra 10/20/30**: A apresentação não deve ter mais de 10 slides, não deve durar mais do que 20 minutos (para ti, 4 minutos), e não deve ter menos de 30 pt. para que as pessoas possam ler facilmente os slides.

Em vez de tentares encaixar o máximo de informação possível no teu campo porque só tens

um determinado período de tempo, concentra-te apenas na informação essencial. Guy Kawasaki recomenda que se faça um slide para cada um dos seguintes tópicos:

<b>Título Slide</b>	Inclui: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Logotipo ou imagem do projecto</li> <li>● Nome da equipa</li> <li>● Nomes dos membros da tua equipa</li> </ul>
<b>Problema</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● É aqui que deves usar o teu gancho.</li> <li>● Certifica-te de descrever o problema.</li> <li>● Usar uma imagem para mostrar o problema ou algo relacionado com o teu gancho de abertura aqui pode ser muito eficaz</li> </ul>
<b>Solução</b>	Explica a proposta de valor da tua equipa (Nós ajudamos __ a fazer __ fazendo __) e porque é que é única.
<b>Tecnologia Subjacente</b>	Descreve a tecnologia que está a ser usada. Mostra imagens ou demo do teu projecto
<b>Modelo de Negócio*</b>	Partilha quem são os teus utilizadores e como vais conseguir que eles usem o teu produto
<b>Plano de Marketing*</b>	Como é que vais chegar aos teus clientes e passar a palavra?
<b>Análise do Concorrente</b>	Fornece uma visão completa de quem é a tua competição e como a tua aplicação é diferente da deles.
<b>Projecções e Marcos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Divisão júnior: concentra-te em quais serão os teus marcos para colocar o produto no mercado e que novas funcionalidades pretendes acrescentar.</li> <li>● Divisão sénior, concentra-te nas tuas projecções financeiras e nas novas funcionalidades que pretendes acrescentar.</li> <li>● Todos: Também podes partilhar as tuas conquistas, onde estás até à data com o teu projecto, e as tuas necessidades. Usa este último slide para fazeres passar a tua mensagem uma última vez.</li> </ul>

*\*Para a divisão júnior, concentra-te aqui no teu plano de adopção de utilizadores*

## Ensaando

"Para me preparar para o lançamento ao vivo, acho que é mais importante praticar muito para criar confiança. É também importante descrever claramente a aplicação e todas as suas funções para que os juízes possam realmente compreender porque é que é nova/especial/excitante".

- Jennifer John, Finalista da Tecnovação 2016

Certifica-te de que reservas tempo para ensaiar em equipa à frente do teu mentor e de outros que te possam dar feedback.

## Respondendo a Perguntas

Esta parte informal de perguntas e respostas do teu campo ajuda os juízes a decidir qual a equipa que deve passar para a próxima ronda de julgamentos. Aqui estão mais dicas de Nathan Gold.

<p><b>Mantém a calma</b></p>	<p>Lembra-te, a tua equipa está no controlo!</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Decide quem da equipa irá responder a perguntas específicas, por exemplo perguntas sobre estatísticas ou sobre como funciona a aplicação</li> <li>● Mantém as tuas respostas em 30 segundos ou menos.</li> <li>● Abranda, respira fundo e faz uma pausa antes de responderes para mostrares confiança.</li> </ul>
<p><b>Ouve</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ouve com atenção para teres a certeza que ouves a pergunta correctamente</li> <li>● Se não tiveres a certeza sobre a pergunta, podes sempre repeti-la para teres a certeza que estás certo.</li> <li>● Não interrompas a pessoa que faz a pergunta, mesmo que já a tenhas ouvido muitas vezes antes.</li> </ul>
<p><b>Mantém uma atitude aberta</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mesmo que o juiz te pergunte algo que já tenhas coberto no teu campo, responde educadamente sem te tornares</li> </ul>

	<p>defensivo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Mostra respeito aos juízes quando ouves as suas perguntas e diz-lhes que te preocupas em respondê-las para que se sinta mais como uma dança do que uma batalha.</li> </ul>
<p><b>Se o júri fizer uma pergunta para a qual não tenhas resposta</b></p>	<p>Não faz mal dizeres que não sabes a resposta neste momento, mas tenta construir uma ponte para algo que saibas. Por exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Não sei; no entanto, o que te posso dizer é...</li> <li>● Eu não sei. O que eu quero enfatizar é...</li> <li>● Eu não sei. Aqui está o ponto chave...</li> <li>● Não sei, mas a questão mais importante é...</li> <li>● Eu não sei. É uma questão interessante é...</li> </ul>
<p><b>Obter esclarecimentos</b></p>	<p>Se um juiz der um feedback geral ou confuso, não tenhas medo de pedir esclarecimentos.</p> <p>Por exemplo, se um juiz te disser que acha que o teu produto é demasiado caro, podes dizer: "Agradeço que aches que é demasiado caro. Com o que o estás a comparar"? Então podes responder melhor ao comentário deles.</p>
<p><b>Antecipa perguntas</b></p>	<p>Faz uma lista de todas as perguntas que achas que vais ter. <a href="#">Aqui</a> está uma lista das 40 perguntas mais importantes que os investidores fazem durante os lançamentos.</p>

### Actividade – Rascunho e Edição do teu Pitch Deck

**Se estiveres a lançar num evento ao vivo, como um RPE, podes usar slides para ajudar a partilhar a tua ideia.**

**Rasculha a tua mensagem:**

- Escreve os pontos-chave que queres que os juízes tirem do teu campo.
- Antes de criares o teu baralho, esboça o conteúdo de que falarás nos teus quatro minutos. Faz um rascunho num pedaço de papel ou no tabuleiro antes de pensares no

que vais colocar nos teus slides.

- Pergunta ao teu mentor pelo que estás a planear incluir.

### **Rasculha os teus slides:**

- Cria um rascunho dos slides que complementem o que vais dizer
- Tenta usar mais do que texto: imagens, gráficos e citações podem ser ferramentas poderosas para mostrar a tua aplicação e ajudar-te a contar a tua história
- Aperfeiçoa o teu gancho de abertura. O início da tua apresentação é quando as pessoas decidem se vão gostar da tua história ou apresentação.
- Pede feedback ao teu mentor sobre os teus slides

## **Actividade – Ensaia o teu Passo e Prepara-te para as Perguntas e Respostas**

### **Ensaia o teu Projeto**

Ouvimos isto recentemente de uma das nossas participantes, *"Vou juntar-me às Technovation Girls mas não quero lançar"*. – Consegues relacionar-te?

Não há problema em estar nervoso! A melhor maneira de combater os teus nervos é ensaiar o teu tom de voz perante diferentes audiências e prepara-te para eles ouvirem e fazerem perguntas.

Podes começar por lançar para o teu mentor. Depois, encontra pessoas diferentes e grupos maiores para ensaiar em frente ao teu mentor. Certifica-te de que cada ensaio se realiza dentro do tempo limite!

Dica: Tenta gravar o teu ensaio e depois observa-o e discute com a tua equipa o que queres melhorar.

Tenta o seguinte quando ensaiares:

- Levanta-te direito, relaxa os ombros e a mandíbula, e respira fundo
- Tenta manter contacto visual com o público durante toda a tua apresentação. Podes precisar de ver as notas periodicamente, mas evita lê-las palavra por palavra.
- Segura as tuas mãos naturalmente à tua frente. Quando fizeres pontos chave, usa as tuas mãos para dar ênfase, apontar para ajudas visuais ou para as levantar e baixar

ligeiramente no tempo com pontos chave.

Faz com que o teu público te faça perguntas para que possas praticar para as Perguntas e Respostas. Pede feedback de cada vez, e incorpora isto antes de praticares o teu discurso para outro público.

### **Actividade - Preparar para Resultados**

Como irá a tua equipa reagir a ganhar ou perder no evento de campo ou durante outras partes do julgamento?

Um exercício para te preparares para qualquer uma das possibilidades é imaginares-te no lugar da outra pessoa. Como é que a reacção de uma equipa (por exemplo, um vencedor a exhibir-se ou um perdedor a ficar chateado e a fugir) se sentiria a ti?

Considera cuidadosamente qualquer feedback que tenhas recebido. Mentores e juízes levaram o seu tempo a partilhar contigo como continuar a desenvolver a tua ideia e continuar a ter impacto na tua comunidade.

Quer a tua equipa ganhe ou não, não percas de vista tudo o que conseguiste! Ainda podes continuar a mudar o mundo com as tuas ideias e acções, e esperamos que o faças. Poucas pessoas podem dizer que tenham programado uma aplicação móvel para resolver um problema nas suas comunidades! Sê orgulhoso e agradece a todas as pessoas que te apoiaram como os juízes, os teus mentores, a tua família, e os teus amigos.

### **Reflexão**

Criaste uma apresentação, ensaiaste, pensaste em perguntas que a tua equipa pode ser questionada. Estás pronto! Tira um momento para reflectir:

- O que queres lembrar mesmo antes de entrares em palco?
- O que aprendeste ao longo do caminho e a quem podes agradecer por isso?
- Quem vais convidar para o evento de lançamento?

## Recursos Adicionais

Apresentações de Pitch dos Semifinalistas de 2019

- [SAJO App da Team Valeria](#)
- [UHouse por Equipa Savvy](#)
- [Dyslessia por Team codeName](#)
- [Reminiscência pela Equipa MAJA](#)
- [CUP \(Clean Up Plastic\) por Team Reciclaje](#)
- [Cadê o Totó \(Where's The Puppy\) pela equipa MS](#)

Estás interessado em recursos extra? Aqui estão mais alguns links úteis:

- [10/20/30 Regra](#)
- [Os Únicos 10 Slides que Precisas no Teu Passo](#)