



# O Pitch (Quase) Perfeito

(Mais) Um Guia Prático de Como Conquistar  
Investidores e Clientes para seu Negócio

Por

Cassio A. Spina

Versão 0.1 (Beta)

© 2012

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

### **Copyright & Distribuição**

Este texto tem seus direitos autorais reservados, sendo autorizada a citação de pequenos trechos desde que mencionada a fonte. Para reprodução parcial ou integral, deverá ser solicitada autorização formal por escrito do autor.

Ele poderá ser baixado gratuitamente sem ônus enquanto o autor o manter desta forma, podendo ainda ser compartilhado com terceiros desde que efetivado através da indicação do link [www.anjosdobrasil.net/pitch.html](http://www.anjosdobrasil.net/pitch.html) (no lugar de encaminhar este arquivo), pois o autor pretende ampliar e atualizar continuamente o mesmo, assim, o receptor irá através do mesmo sempre ter a versão mais atual.

**IMPORTANTE PARA ANTES DE INICIAR A LEITURA:** Caso tenha recebido este arquivo diretamente de um terceiro, recomendamos acessar o link acima e baixar a versão mais atual do mesmo.

## Prefácio

Comecei a escrever este texto como sendo o primeiro capítulo de um novo livro que pretendo produzir com o mesmo objetivo do meu primeiro, “Investidor Anjo – Guia Prático para Empreendedores e Investidores” (publicado pela editora nVersos – vide mais em [www.investidoranjo.net](http://www.investidoranjo.net)), ou seja, compartilhar um pouco da minha experiência com novos empreendedores para apoiá-los no seu sucesso.

Mas desta vez resolvi fazer uma forma diferente, mais interativa com os leitores, assim, estou publicando antecipadamente uma versão “Beta” do mesmo para através dos feedbacks e resultados obtidos, aperfeiçoá-lo continuamente, assim, mais do que um leitor, você pode contribuir efetivamente para o mesmo, seja enviando suas críticas e sugestões, bem como especialmente sua experiência prática na efetivação de pitches através do formulário em <http://www.anjosdobrasil.net/pitch.html>

Este texto foi fruto da inspiração que tive pelas centenas de pitches que ouvi desde que iniciei minhas atividades como investidor-anjo,

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

tanto alguns muito bons como outros infelizmente decepcionantes, desejando a partir desta oportunidade que tive de avaliar tantas apresentações, compartilhar um pouco do que aprendi com os empreendedores para que possam entender o que atrai tanto um investidor quanto um cliente potencial, pois o pitch também é muito útil para vender seu produto/serviço.

São Paulo, Julho de 2012

## **Agradecimentos**

Gostaria de homenagear inicialmente a todos empreendedores que trabalham e dedicam suas vidas a criação de negócios inovadores, pois são estes os que irão fazer a diferença para nosso futuro.

Também gostaria de agradecer a todos que apoiaram a criação da Anjos do Brasil\* bem como aqueles que através de seu conhecimento, relacionamento e dedicação tem apoiado a cumprir nossa missão de disseminar conhecimento sobre investimento anjo para o desenvolvimento do empreendedorismo de inovação.

Como mencionei no prefácio, espero com as contribuições de todos poder aperfeiçoar este texto, assim, caso sua sugestão seja adotada, me comprometo a incluir seu nome nesta lista de agradecimentos.

E por fim, mas não menos importante agradeço antecipadamente a todos aqueles, incluindo você, que venham a contribuir para que mais empreendedores conheçam e utilizem este guia para seu sucesso, por isto, sinta-se a vontade para divulgá-lo da forma de

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

puder, apenas observando o meio recomendado no tópico *Copyright e Distribuição*.

*\*Para quem ainda não conhece, a Anjos do Brasil é uma organização sem fins lucrativos que tem como objetivo fomentar o investimento anjo no Brasil para crescimento do empreendedorismo inovador.*

## Introdução

O primeiro ponto que destaco é que não existe “pitch perfeito”, tanto que adicionei ao título a palavra “quase” para desmistificar esta ideia de que é possível ter um pitch que convença qualquer pessoa, pois como todo dialogo, depende tanto da qualificação do apresentador quanto da percepção do ouvinte. Assim, um mesmo pitch poderá soar excepcional para uma pessoa e regular para outra. O “segredo” é aperfeiçoá-lo continuamente, conforme os feedbacks que receberá, bem como ter algumas variantes, conforme o perfil do ouvinte.

Além deste texto, elaborei um modelo padrão de apresentação de pitch em PowerPoint para facilitar sua elaboração. Você poderá baixa-la no site [www.anjosdobrasil.net](http://www.anjosdobrasil.net) no menu “Informações”, opção “Modelos de Documentos”.

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

### I - Conceitos

O pitch é uma apresentação sumária de 3 a 5 minutos com objetivo de despertar o interesse da outra parte (investidor ou cliente) pelo seu negócio, assim, deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas. O pitch deve tanto poder ser apresentado apenas verbalmente quanto ilustrado por 3 a 5 slides. Ele deve conter basicamente:

1. Qual é a oportunidade.
2. O Mercado que irá atuar.
3. Qual é a sua solução.
4. Seus diferenciais.
5. O que está buscando.

Estes tópicos são genéricos, pois cada negócio tem suas peculiaridades, assim o que importa realmente é conseguir demonstrá-los sucintamente na sua apresentação. Lembre-se que investidor estará analisando não só o seu negócio, mas principalmente você, o empreendedor, assim tão importante quanto apresentar claramente sua empresa é conseguir demonstrar seu conhecimento e capacidade de execução.

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

Lembrar também que não existe fórmula universal, pois cada investidor tem um interesse distinto, assim, é possível que tenha de elaborar 2 ou 3 versões do seu pitch para apresentar conforme o perfil do ouvinte. Antes de efetivar sua apresentação, procure descobrir qual é o nível de conhecimento do mesmo sobre o seu mercado e seu negócio. Para ouvintes que tenham pouco conhecimento, procure fazer um pitch mais básico; para aqueles que tem know-how no seu segmento, apresente seu pitch mais avançado.

## **II – A Apresentação**

Detalho abaixo como elaborar cada slide do Pitch com base no modelo de apresentação em PowerPoint citado na *Introdução*:

### **Slide 1 – Identificando a Oportunidade**

Um pitch deve começar indicando qual a oportunidade que sua empresa irá atender, isto é, qual o mercado e a necessidade que o mesmo tem e não é bem atendida pelos players majoritários, de forma bem objetiva e direta. Exemplo: “Nós iremos resolver o problema das perdas na distribuição de água” -> aqui você já determinou o mercado (“distribuidoras de água”) e a oportunidade (“resolver o problema das perdas”).

### **Slide 2 – Apresentando a sua Solução**

A seguir apresente rapidamente qual a solução que propõe para atender a necessidade da oportunidade já destacando a sua inovação/diferenciação. Continuando o exemplo anterior: “através uma tecnologia própria não-invasiva de monitoramento ativo que

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

identifica os pontos de perda para reparo”. Veja que não foi necessário detalhar como a mesma funciona, mas ao mesmo tempo já destacou um diferencial (“tecnologia própria”).

Insira amostras do seu produto/serviço, sejam telas do mesmo, fotos de um protótipo, um vídeo explicativo, etc. Tudo que tanto facilite o entendimento quanto demonstre sua capacidade de execução.

### **Slide 3 – Destacando seus Diferenciais**

Você deve agora reforçar suas vantagens competitivas perante a solução dominante do mercado. Observar que deve-se comparar com quem já tenha maior market-share no mercado que irá atuar independentemente de ser similar. Exemplo: “Nossa tecnologia, diferentemente do maior player deste mercado, não precisa que se instalem medidores específicos, pois monitoramos o fluxo de água por nosso equipamento de detecção”.

### **Slide 4 – Explanando sua Proposta**

Aqui, se você estiver apresentando para um investidor, deve apresentar qual o estágio do seu negócio, qual valor do investimento

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

está buscando e para que será utilizado. Exemplo: “Já temos um protótipo funcional testado e avaliado pelo companhia XYZ e estamos buscando um investimento de R\$ nnn para completar o desenvolvimento, fabricar as unidades piloto e fechar os primeiros contratos”. E completar perguntando se teria interesse em avaliar para investir.

Se você estiver apresentando para um cliente, deve apresentar qual sua proposta comercial. Exemplo: “Nossos serviços são remunerados com uma parte da economia que gerarmos para sua empresa; você não precisará fazer qualquer investimento”.

Concluída a elaboração da apresentação, simule a mesma tanto utilizando os slides quanto sem os mesmos para verificar que está consistente. Busque apresentar para colegas e amigos, solicitando feedbacks, em especial se está atrativa despertando o seu interesse.

### III – Dicas e Orientações

Tão importante quanto elaborar um pitch bem estruturado é evitar cometer erros básicos na sua apresentação, assim, a seguir você irá encontrar algumas orientações e dicas fundamentais para seu sucesso:

1. Se você tiver dificuldade em demonstrar sua diferenciação, repense se seu negócio possui realmente vantagens competitivas. Criar “mais do mesmo” dificilmente atrairá interesse. Lembre-se que ter um preço melhor ou simplesmente “ser melhor” não são boas vantagens competitivas.
2. Bons negócios são aqueles que os clientes querem comprar, não os que você acha que sejam melhores para eles, assim, o desafio mais importante é descobrir a necessidade que é mal atendida, isto é, a oportunidade. Ter primeiro uma ideia para depois buscar o mercado pode custar muito caro e levar até o insucesso.
3. Sua inovação precisa ser com relação ao concorrente dominante do mercado, assim, não importa se já existirem vários competidores similares, desde que os mesmos ainda

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

não tenham conquistado mais do que 5% do mercado que você irá atuar. Um exemplo para demonstra isto é que os principais concorrentes do buscador do Google, lembrando que seu mercado é o de propaganda, não são mais o Yahoo ou o Bing, mas sim as redes de TV que ainda abocanham a maior fatia do mercado publicitário.

4. Antes de sair fazendo seu “pitch” para um investidor ou cliente potencial, pergunte antes se ele tem interesse no mercado que você irá atuar. Isto mostrará que você sabe ouvir, inclusive um não de antemão. Se for o caso, você terá oportunidade de perguntar se ele conhece algum investidor/cliente que possa ter interesse.
5. Além do interesse, você pode perguntar a opinião/pedir um feedback e utilizar as sugestões para aperfeiçoar seu pitch.
6. Esteja pronto para responder as perguntas do investidor/cliente se o mesmo quiser mais detalhes na hora; para isto é importante que já conheça bem o mercado que irá atuar e tenha modelado seu negócio. Lembre-se que só uma boa ideia não é suficiente; capacidade de execução é que faz a diferença e isto começa por demonstrar que já conversou com potenciais clientes e pesquisou os concorrentes.

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

7. Cuidado para não usar termos muito técnicos se o seu público não for especialista no seu negócio.
8. Se o seu negócio aplica uma tecnologia conhecida em um mercado novo, para facilitar o entendimento, você pode fazer uma analogia como, por exemplo: “É o Google para pesquisas científicas”. Observe que neste exemplo, a inovação está em endereçar um mercado que ainda esteja mal explorado.
9. Corte tudo que for óbvio da sua apresentação, em especial se o público for qualificado e conhecer o mercado que você irá atuar. Exemplo: elimine frases como “água é um bem essencial para a humanidade.” Você estará perdendo um tempo valioso com algo que a plateia já sabe.
10. Lembre-se que seu pitch não precisa ter todas informações do seu negócio. O mais importante é despertar o interesse do ouvinte para que ele tenha o desejo de conhecer mais.
11. Se a forma de cobrar pelo seu produto/serviço for óbvia (ex.: venda), não é necessário incluí-la no pitch, entretanto, se o diferencial do seu negócio for seu modelo de monetização, adicione ao mesmo.

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

12. Lembrar que modelos genéricos de receita sem um bom embasamento do tipo “propaganda” ou “venda de relatórios” pode parecer falta de preparo.
13. Cuidado para não usar afirmações do tipo “totalmente incomparável/revolucionário”, “com potencial de bilhões”, “sem concorrência”, “ideia genial” e similares. Quem tem de chegar a estas conclusões é o investidor se ele se convencer de que seu negócio realmente tem diferencial, por isto foque em criar vantagens competitivas.
14. Nunca exagere em afirmações ou em números, pois além de passar uma imagem irrealista, poderá se comprometer futuramente. Ex.: “Meu negócio estará faturando milhões no ano que vem” (sem sequer ter feito uma venda ainda).
15. Em hipótese alguma utilize meios falsos para conquistar seguidores de twitter ou Facebook para inflar seus números. O Investidor irá descobrir e perderá a confiança.

Espero que este texto ajude-o na elaboração de seu pitch, mas lembre-se que o essencial é seu negócio ser realmente bom, pois se por um lado um pitch ruim pode prejudicar sua apresentação, nem um pitch excepcional salvará um negócio fraco.

## ■ ■ ■ ■ ■ O Pitch (Quase) Perfeito

### **Posfácio**

Ciente de que este texto não esgota o tema, mas certamente incitará a muitos a buscarem aperfeiçoar e experimentar algumas das indicações que apresentei, gostaria muito de ouvir suas sugestões, críticas e também casos de sucesso para divulgarmos e compartilharmos com outros empreendedores; para isto, envie um e-mail para [contato@anjosdobrasil.net](mailto:contato@anjosdobrasil.net)

## Sobre o Autor



*Cassio A. Spina foi empreendedor por 25 anos, sendo atualmente Investidor-Anjo. É o fundador da Anjos do Brasil ([www.anjosdobrasil.net](http://www.anjosdobrasil.net)), conselheiro de empresas, colunista de diversas publicações e autor do livro “Investidor-Anjo – Guia Prático para Empreendedores e Investidores” ([www.investidoranjo.net](http://www.investidoranjo.net))*