

# PROJETO INTEGRADOR I

Curso Técnico Subsequente em Informática

Lucas Sampaio Leite



# O que é um pitch?



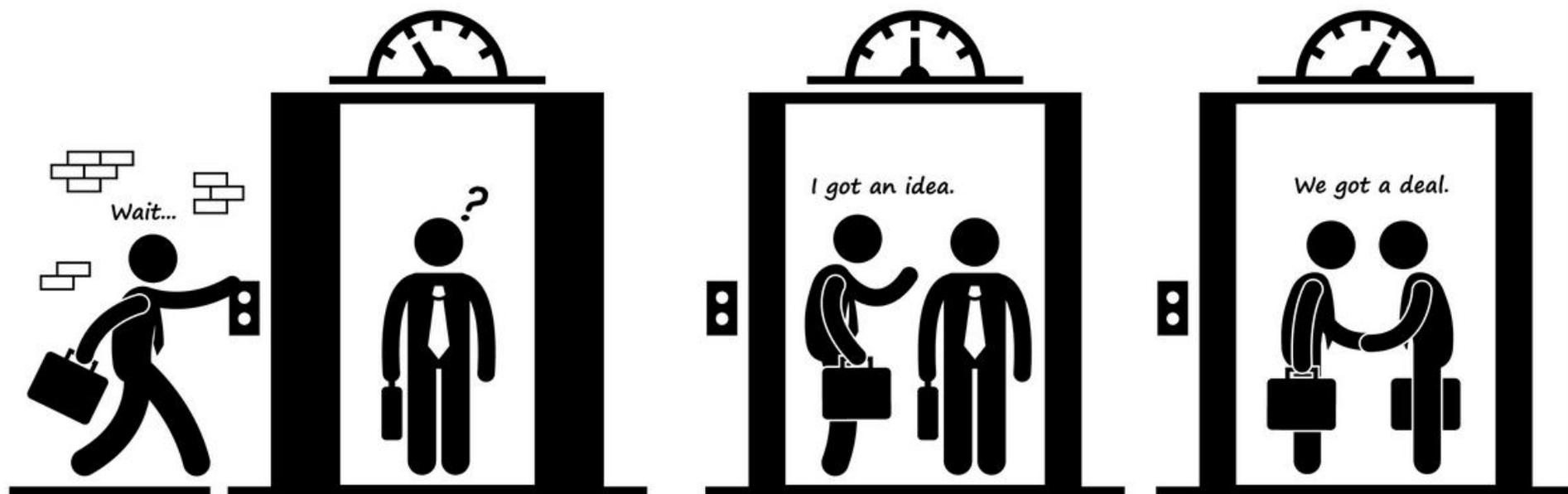
# Pitch

- Um pitch é uma apresentação rápida e persuasiva do seu produto ou ideia.
- Objetivo: Convencer seu público de que seu produto resolve um problema real e tem valor.



# Pitch

- O termo "pitch" tem origem em Hollywood, onde produtores e executivos frequentemente não dispunham de tempo para ler roteiros completos.
- Eles exigiam uma versão condensada da história (clara, envolvente e direta) que pudesse ser apresentada em poucos minutos, até mesmo durante o trajeto de elevador. Essa prática ficou conhecida como elevador pitch.





Reproduzir (k)

1:14 / 4:13

Elevador Pitch: exemplos práticos

<https://www.youtube.com/watch?v=cM2BTr5-w-I>

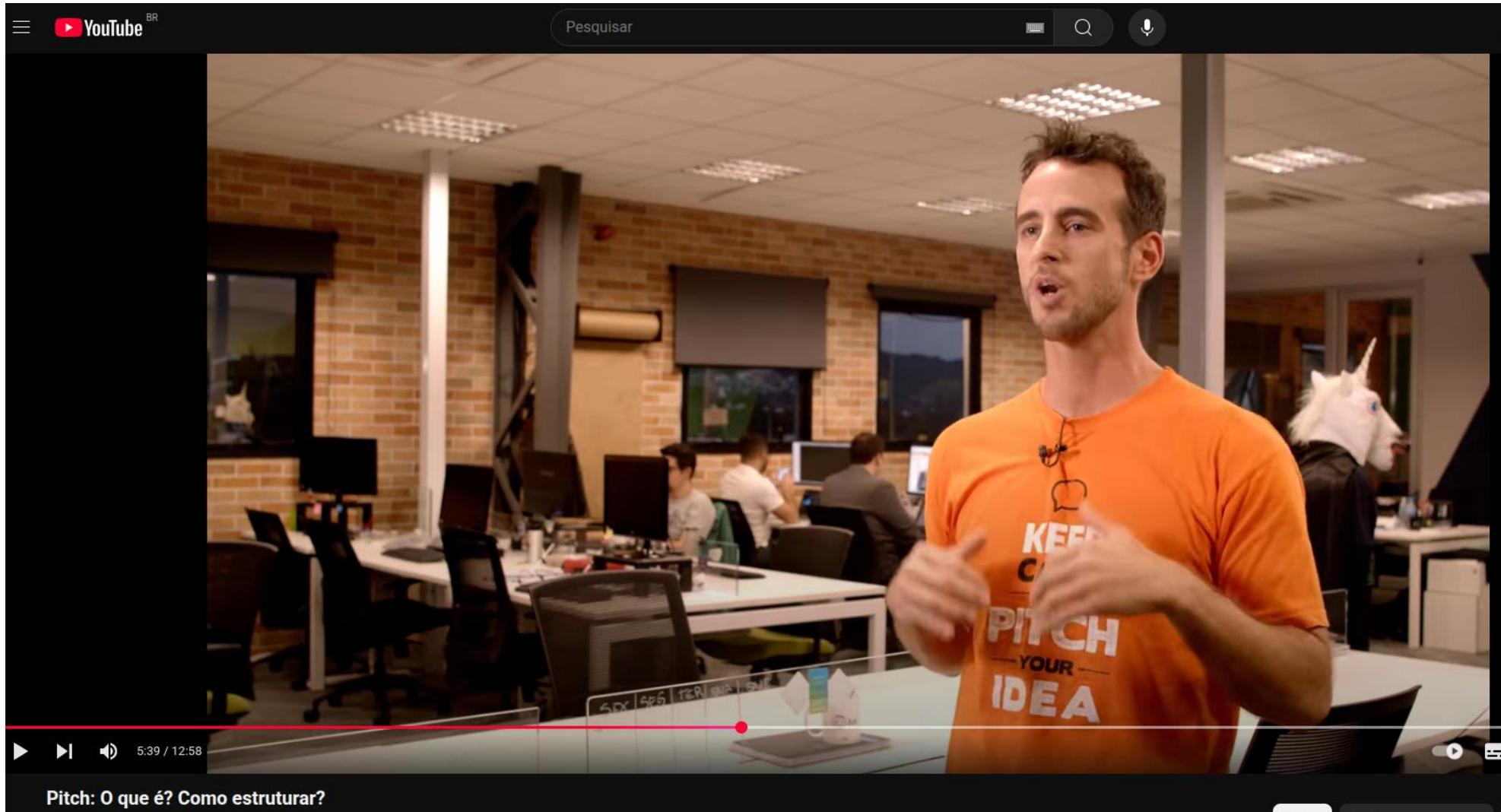
# Pitch

- Tempo é essencial!!!
- Elevator Pitch (30s a 1 min): Direto ao ponto.
- Pitch de Apresentação (3 a 5 min): Mostra o problema, solução e o valor.
- Vídeo Pitch: Com recursos visuais e narração.

O tempo curto exige clareza. Não dá para contar tudo, então precisamos focar no problema, solução e valor agregado.



# Pitch



The video player shows a man in an orange t-shirt with the text "KEEP CATCHING PITCH YOUR IDEA" on it, speaking in an office environment. The video player interface includes a search bar with the text "Pesquisar", a play/pause button, and a progress bar showing 5:39 / 12:58. The video title is "Pitch: O que é? Como estruturar?".

<https://www.youtube.com/watch?v=JIZZXY2peQ4>

# Pitch

- Estrutura clássica de um pitch:
  - Storytelling (Gancho de abertura)
  - Problema (O que precisa ser resolvido?)
  - Solução (Como você resolve o problema?)
  - Modelo de negócio (Como você ganha dinheiro?)
  - Mercado (Quem são seus clientes?)
  - Diferencial (Por que você?)
  - Tração / Validação (Você já tem resultados?)
  - Equipe (Quem está com você?)

# Pitch

- Passo 1: Construa uma narrativa envolvente (Storytelling)
  - Boas histórias prendem a atenção e têm alto poder de convencimento. Para isso, é importante que sua apresentação siga uma estrutura com enredo, personagens, clímax e conclusão. Uma narrativa bem construída gera conexão emocional e torna o pitch mais memorável.
  - Você pode incluir:
    - Dados de mercado que contextualizem o cenário;
    - Caracterização clara do problema, com impacto real;
    - História pessoal (ou de terceiros) que represente a dor enfrentada, criando empatia com o público.

# Pitch

- Passo 2: Apresente o Problema com Clareza:
  - Deixe evidente qual é o problema ou dor que sua ideia ou solução pretende resolver. O ouvinte precisa entender, de forma rápida e concreta, por que isso é relevante.
  - Mostre quantas pessoas ou empresas enfrentam esse problema;
  - Evite termos vagos. Seja específico e direto ao ponto.



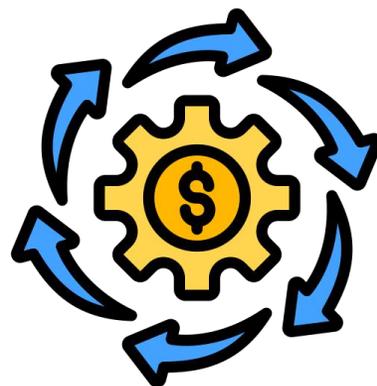
## Pitch

- Passo 3: Apresente a Solução com Clareza e Impacto:
  - Este é o momento de mostrar como sua ideia resolve o problema apresentado.
  - Seja objetivo e mostre o valor da sua proposta.
  - Explique como a solução funciona e qual o impacto real que ela gera;
  - Destaque os principais diferenciais do seu produto em poucas palavras;
  - Use uma linguagem simples e acessível, que qualquer pessoa possa entender;
  - Se possível, demonstre um protótipo, mockup ou exemplo visual da solução.



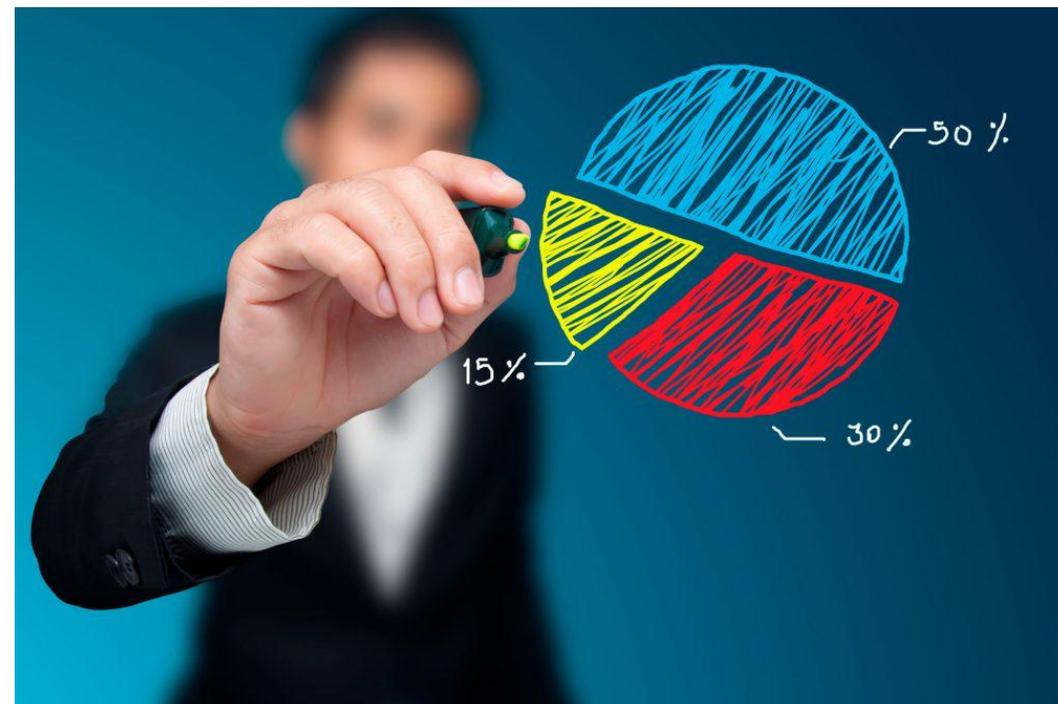
# Pitch

- Passo 4: Apresente o Modelo de Negócio
  - Mostre como sua solução gera (ou pretende gerar) receita.
  - Seu modelo já está definido? Explique de forma direta:
    - Venda direta? Assinatura? Licenciamento? Freemium?
  - Ainda não está totalmente definido? Apresente suas ideias e hipóteses de monetização.
  - Mesmo que o projeto ainda esteja em fase inicial, é importante indicar como você pretende transformar sua solução em algo financeiramente sustentável.



# Pitch

- Passo 5: Qual o seu mercado?
  - Quantas pessoas estão no mercado e quantas possivelmente serão atendidas pelo seu produto/serviço?
  - Quanto o seu mercado gasta/consome? Em que período?



# Pitch

- Passo 6: Concorrência e Diferenciais Competitivos
  - Acredite: se não há concorrência, talvez o problema não seja relevante. Por isso, identifique e reconheça soluções já existentes no mercado.
  - Quem já tenta resolver esse problema?
  - O que essas soluções fazem bem e o que deixam a desejar?
  - Em que sua proposta se diferencia e se destaca?
  - Pode ser no modelo de entrega, no preço, na experiência do usuário, na tecnologia, etc.

# Pitch

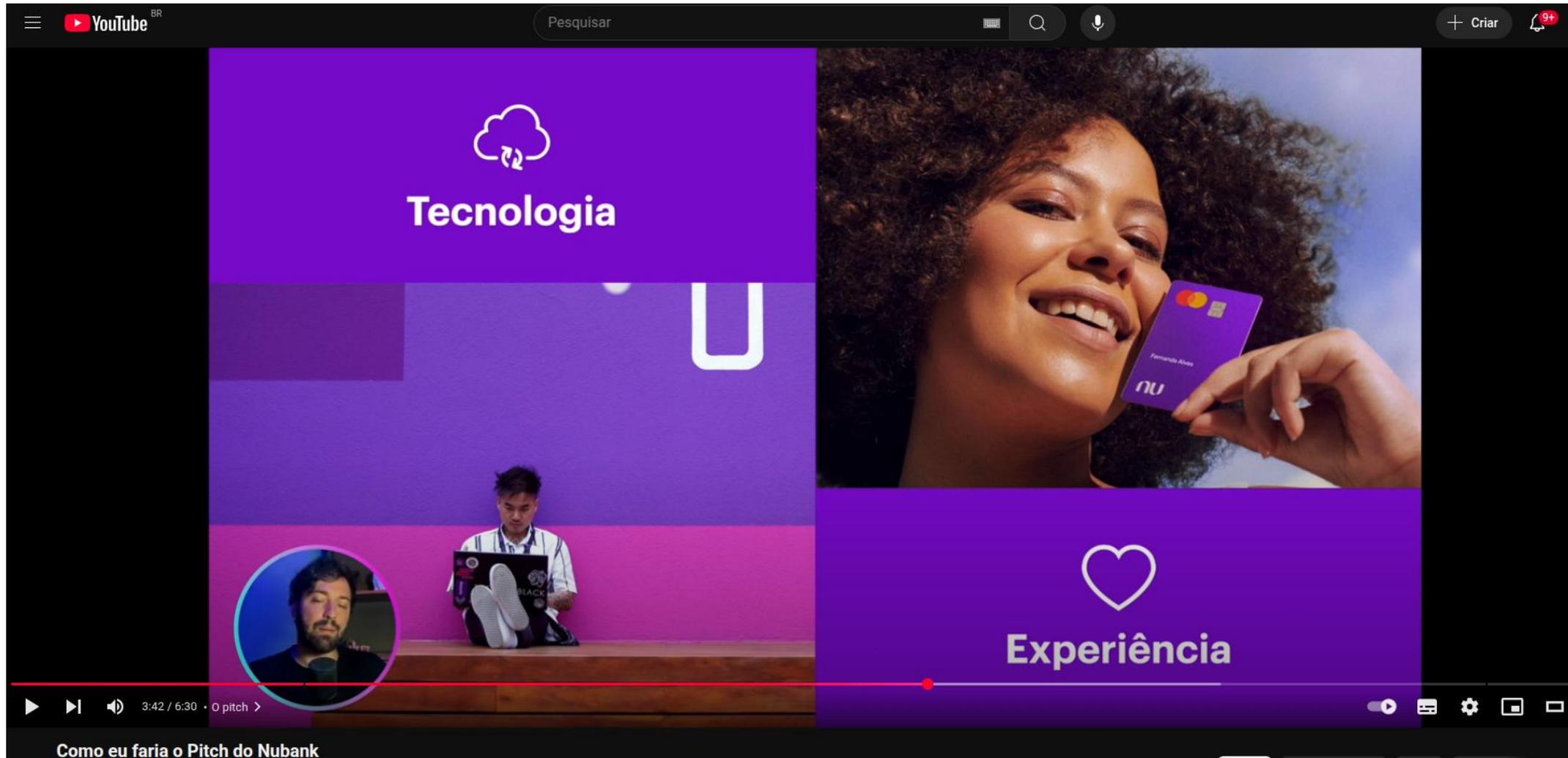
- Passo 7: Validação da Ideia
  - Mostre que sua ideia já foi testada, validada ou reconhecida de alguma forma.
  - Você já tem clientes, usuários ou vendas?
  - Recebeu feedbacks positivos de especialistas ou potenciais clientes?
  - Fez pesquisas ou testes de usabilidade?
  - Mesmo que o projeto ainda esteja no início, qualquer forma de validação fortalece a credibilidade da solução.

# Pitch

- Passo 8: Apresente a Equipe
  - Mostre quem está por trás da ideia e por que essas pessoas têm o perfil ideal para fazer o projeto acontecer.
  - Quem são os integrantes principais da equipe?
  - Quais são suas experiências, competências e formações relevantes?
  - Como essas pessoas se complementam no time?
  - Se for o caso, mencione mentores, apoiadores ou parceiros estratégicos.



# Exemplos de Pitch



YouTube BR

Pesquisar

+ Criar 9+

Tecnologia

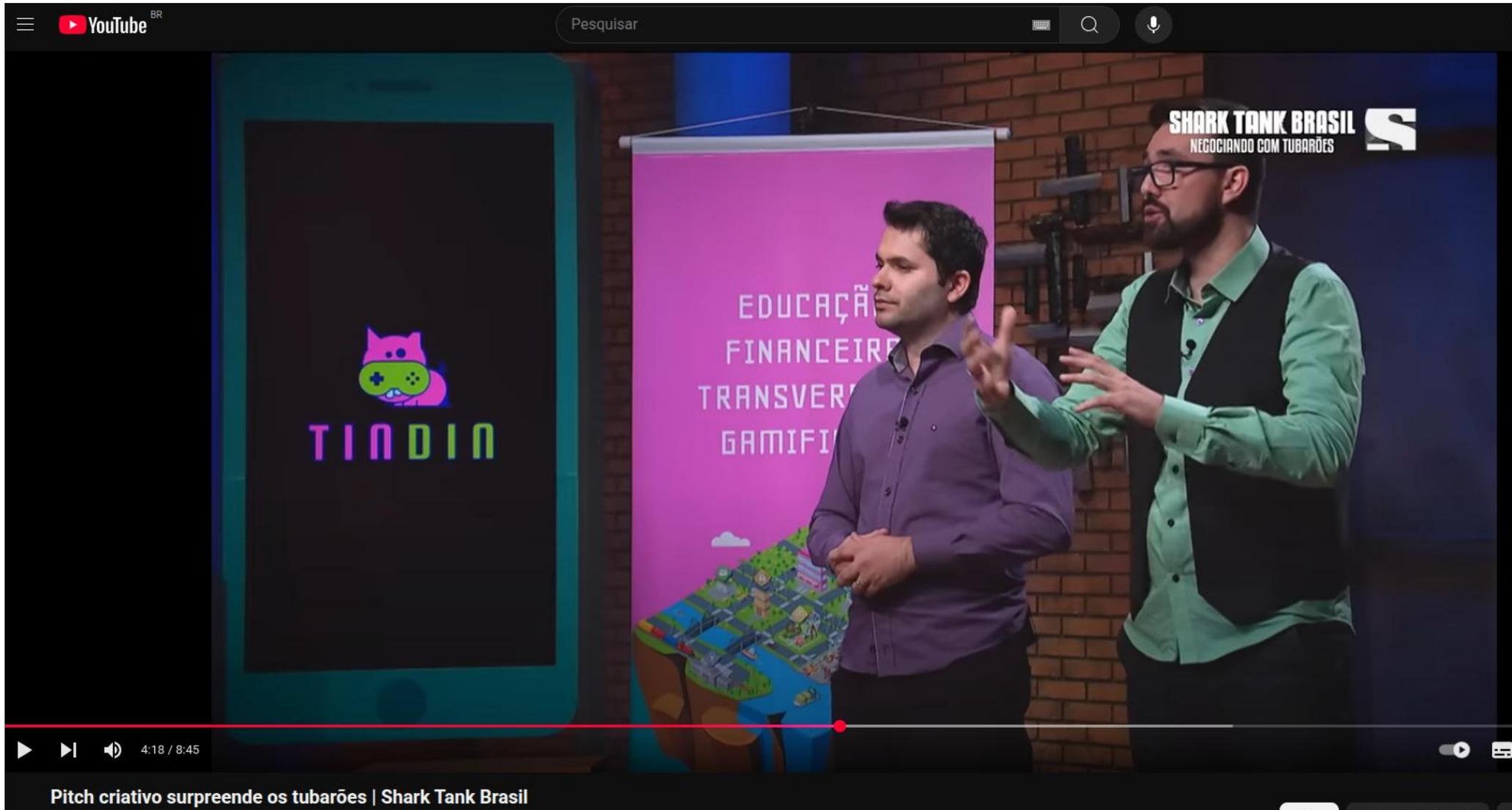
Experiência

3:42 / 6:30 • O pitch >

Como eu faria o Pitch do Nubank

<https://www.youtube.com/watch?v=1HdWc2d6wzE>

# Exemplos de Pitch



Pesquisar

SHARK TANK BRASIL  
NEGOCIANDO COM TUBARÕES

EDUCAÇÃO  
FINANCEIRA  
TRANSVERSA  
GAMIFICADA

TINDIA

4:18 / 8:45

Pitch criativo surpreende os tubarões | Shark Tank Brasil

<https://www.youtube.com/watch?v=Q3wa-tWIIUc>

# Pitch

- Dicas para um bom pitch:
  - Use linguagem simples;
  - Seja visual (se possível, mostre uma demo ou mockup);
  - Mostre paixão e propósito;
  - Ensaiem!;
  - Adapte para o público;
  - Pitch é quase uma performance: o conteúdo importa, mas a forma como é apresentado também. Ensaiar é essencial!

## Atividade - Criação e Apresentação do Pitch

- Cada grupo deverá elaborar e apresentar um pitch do seu projeto de software, seguindo as orientações abaixo:
  - Duração: entre 3 a 5 minutos
  - Apresentação com slides: é permitido e recomendado o uso de slides para apoiar a exposição
  - Protótipos de tela: incluam os protótipos desenvolvidos na disciplina de IHC para ilustrar a solução
  - Conteúdo: procurem contemplar ao máximo os elementos clássicos do pitch apresentados nesta aula (problema, solução, diferencial, etc...)
  - Tentativa única: cada grupo terá apenas uma tentativa para apresentar o pitch
- Objetivo: Comunicar de forma clara, envolvente e convincente a proposta e o valor do seu produto de software.

# Dúvidas



# PROJETO INTEGRADOR I

Curso Técnico Subsequente em Informática

Lucas Sampaio Leite

