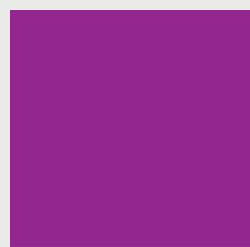
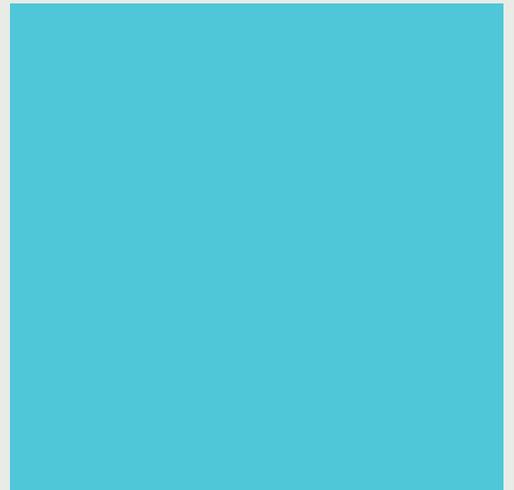


Pitch



Contexto

Olá... Estamos chegando perto do fim!

Que alegria estarmos juntos(as)! Esta jornada tem sido incrível, de muitos aprendizados, dedicação, criatividade e descobertas, e isso graças ao empenho de todos(as): multiplicadores(as), os times de empreendedores(as) e quem apoia esta caminhada.

É importante olhar para trás e reconhecer os esforços dos times e de cada um(a) neste processo de formação, que está chegando ao fim. O que fica para o resto da vida e não tem fim é o desenvolvimento da atitude empreendedora! <3

Como diz a música “A Estrada” da banda carioca Cidade Negra:

*“Você não sabe o quanto eu caminhei
Pra chegar até aqui
Percorri milhas e milhas antes de dormir
Eu nem cochilei”.*

No tema anterior, as equipes tiveram que comprovar o interesse de seus potenciais clientes por suas propostas de valor, através da execução de seus MVPs (ou protótipos). Além desta comprovação de interesse e aproximação real com o mercado, os(as) empreendedores tiveram a possibilidade de capitalizar recursos, ou seja, tiveram oportunidade de gerar renda com os negócios.

Após a realização do Teste Fumaça (tema “Prova de Oportunidade”) e criação e oferta do MVP (tema “Prova da Solução”), chegou o momento de apresentar o empreendimento ao mundo – e quem sabe a possíveis investidores – por meio de um pitch. É isso que veremos neste penúltimo Tema.

Pitch é uma maneira rápida e estruturada de apresentar seu negócio. Trata-se de apresentar o negócio em pouco tempo, com o objetivo de despertar o interesse de um(a) investidor(a) ou dos próprios clientes.

De onde vem a palavra pitch?

Ela vem do beisebol: é o nome do arremesso/lançamento da bola, que normalmente ultrapassa 150km/h, ou seja, o pitch é beeeem rápido! :O

O pitch é conhecido também como “Elevator Pitch” (em inglês), ou “Discurso do Elevador”. É a apresentação feita no tempo de uma viagem de elevador, que normalmente é bem rápida.

Sabe aquela frase que diz que sorte é estar preparado(a) para aproveitar quando a oportunidade passar na sua frente? Preparar o elevator pitch é aumentar a sorte como empreendedor(a). Imagine se um potencial cliente ou investidor entra no mesmo elevador que você e esta é uma oportunidade de ouro para o negócio? Quando a oportunidade bate à porta – ou entra no mesmo elevador - é preciso agarrá-la com unhas e dentes, ou melhor, com uma apresentação bastante objetiva, segura e que faça os olhos de quem a escute brilharem!



Estruturar, customizar e treinar o pitch é bastante útil para diversas situações da trajetória empreendedora: serve tanto para apresentar o empreendimento para seus públicos de interesse, recrutar pessoas para a equipe, vender o produto ou serviço, quanto para pedir investimento para ganhar escala e mercado.

Apesar do nome, o pitch dura normalmente mais que apenas uma viagem de elevador... Em geral, varia de dois a dez minutos por empreendimento. Ao longo da formação do Pense Grande, intencionalmente, fomos preparando os times e jovens para apresentarem suas ideias em, no máximo, cinco minutos. Faz sentido agora? ;)

De acordo com o site “Capital Social, ganhar escala é quando acontece um aumento na produção, comercialização ou prestação de serviços que não vem acompanhado de um aumento proporcional no custo, fazendo com que o custo médio seja mais barato e assim gerando redução de custos e aumento da lucratividade.

No próximo tema, vamos trazer várias opções de investimentos e programas de apoio que os empreendimentos podem escolher para continuar sua trajetória e ganhar o mundo. Em todas opções, ter o pitch redondo e bem treinado é essencial :D

Atenção: Todos os empreendimentos que terminarem a formação devem fazer o pitch, mas nem todos chegarão a ele tendo, de fato, concluído uma venda para um cliente real. Isso pode acontecer porque o tempo para os testes não foi suficiente ou porque os testes fizeram com que a equipe voltasse algumas etapas.

Este “atraso”- que não é nada negativo porque faz parte do processo - normalmente acontece porque o teste de validação refutou as primeiras hipóteses e é preciso voltar para gerar novas hipóteses e, depois, fazer novos testes - seja de prova da oportunidade ou da solução, como na Atividade “Será que deu certo?” (Atividade 3 – Tema “Prova de Oportunidade”). Mesmo aqueles que ainda não tiverem encerrado os testes da etapa do MVP (Tema “Prova da Solução”), podem e devem apresentar seus pitches.

Veremos nas atividades abaixo um passo a passo de como os times podem planejar suas apresentações e também, para você, multiplicador(a), orientações para a organização de um evento de pitches.

Respire fundo, alongue o corpo, prepare a voz e v'ambora!

.....

O QUE ESTE CAPÍTULO PROPÕE:

- _Apresentar o que é um pitch;
 - _Dar instruções e um roteiro de como preparar as apresentações dos times;
 - _Compartilhar dicas de organização de um evento de pitches;
 - _Apresentar uma avaliação dos negócios para encerrar o processo de formação.
-

Atividade 1:

Roteiro para um pitch certo

APRESENTAR RECURSOS SIMPLES E UM ROTEIRO PARA PLANEJAMENTO E ESTRUTURAÇÃO DE APRESENTAÇÕES EFICIENTES DOS EMPREENDIMENTOS.



TEMPO ESTIMADO:

Varia conforme a equipe, mas sugerimos que os encontros com as equipes (assessorias) não ultrapassem 1 hora de duração.



MATERIAIS NECESSÁRIOS:

- _Papéis ou cadernos;
- _Canetas;
- _Blocos adesivos (post-it);
- _Computador;
- _Todos os materiais já produzidos sobre o empreendimento durante a Formação Pense Grande.

Recomendamos assistir com os times o vídeo que a Semente Negócios preparou sobre o pitch. Retome o vídeo a cada passo (como veremos a seguir), é fundamental que os times tenham clareza do que vão apresentar. Assista em: <https://goo.gl/byfes6>

#comofazer:

A_ Peça para as equipes reunirem todos os materiais relacionados ao empreendimento que foram produzidos até este momento na Formação Pense Grande.

A ideia é fazer um resumo claro e consistente de toda trajetória do empreendimento, destacando os pontos mais essenciais para transmitir a mensagem e despertar o interesse do público ou banca avaliadora.

B_ Apresente para cada time o roteiro abaixo de 10 passos para estruturar o pitch e apoie os(as) jovens na construção da estratégia de apresentação – se vão utilizar slides de apoio, vídeo, encenação, entre outros.

Trazemos novamente o exemplo do Embarcar para ilustrar cada passo. O empreendimento ganhou destaque desde sua criação em 2014 e esteve presente no programa televisivo “Shark Tank Brasil”. Você pode conferir o pitch dos empreendedores neste link: <https://goo.gl/cRQAfQ>

Os 10 passos para um Pitch

Passo 1: Pé na Porta – É importante começar bem, causando uma boa impressão e chamando a atenção da plateia. Normalmente, se começa com o logo e uma frase que descreve o empreendimento.

“Uma Startup para a venda de passagens do transporte hidroviário na região Amazônica.”

Passo 2: Identifique o problema ou desafio – O time deve deixar bem claro qual é o problema ou desafio que quer resolver.

Apresentar o problema por meio de uma narrativa, pegando um exemplo real, ajuda a aproximar a plateia deste problema, já que nem sempre ela conhece a realidade a ser apresentada.

“Somos da Amazônia, de origem ribeirinha e sempre tivemos o barco como meio de transporte. Para algumas cidades amazônicas, o único meio de acesso é pelos rios.

Para comprar uma passagem, temos que nos deslocar até um dos portos, ir até uma banquinha de vendas ou ir direto até uma embarcação. (...) Precisei comprar uma passagem de barco, busquei informações na internet e não encontrei nenhuma. Tive que pegar um transporte público até um dos portos da cidade, e chegando lá não tinha mais passagem para aquele dia. Tive que voltar outro dia. Tudo isso é um grande transtorno. ”

Passo 3: Apresente a solução – Assim que os(as) expectadores(as) entenderem o problema ou desafio, o time apresenta a solução logo em seguida, que no caso é o produto ou serviço que foi desenvolvido.

O desafio é deixar bem claro, de forma sucinta e simples, qual a proposta de valor e como esta solução resolve o desafio. Uma dica é usar figuras, diagramas e até fotos da solução, se for o caso.

“O Embarcar resolve este problema por meio de um aplicativo e site, que disponibilizam a opção de comprar o tíquete de transporte hidroviário.”

Site: <http://www.embarcar.net/site/>

App: https://play.google.com/store/apps/details?id=app.embarcar.app&hl=pt_BR

.....

DICAS PARA MELHOR APROVEITAR A ATIVIDADE:

A_Uma maneira interessante para explicar como chegaram à solução é compartilhando as lições aprendidas nas interações com os clientes. No Pitch, é importante demonstrar que realmente viveram a experiência de mobilizar, engajar e entregar valor aos clientes.

.....

Passo 4: Tamanho de Mercado – O desafio agora é provar que o mercado para o qual o empreendimento está apontando é grande e relevante, para mostrar o potencial de crescimento da solução.

É a hora de trazer os dados que foram coletados nas atividades do Tema “Comunidade”: primeiras pesquisas e saídas a campo para definição e escolha do desafio! Também é importante citar as fontes dos dados, para trazer credibilidade.

“Circulam pelos rios da Amazônia cerca de 14 milhões de pessoas anualmente, segundo dados da ANTAQ - Agência Nacional de Transportes Aquaviários. Destes 14 milhões, 60% têm acesso à Internet, o que representa cerca de 8,4 milhões de pessoas. “

Passo 5: Fontes de Receita - Mostra como o negócio vai gerar receita e se sustentar financeiramente. Se tiver o preço do produto ou serviço, melhor ainda. Se ainda não estiver claro ou ainda não tiver sido testado, a equipe pode mostrar as possíveis estratégias. Esta informação está no Canvas (Atividade 4 - Tema “Modelo de Negócio”)

“O Embarcar quer 10% do valor de cada bilhete vendido, por meio do aplicativo ou site.”

Passo 6: Concorrentes – O time deve mostrar que entende de seu mercado e listar seus principais concorrentes. É o momento de destacar quais são as vantagens e diferenciais do empreendimento apresentado.

No caso do Embarcar, eles não chegaram a citar os concorrentes, mas poderiam citar os exemplos que trabalhamos em “Quem já faz o que quero fazer?” (Atividade 3 - Tema “Modelo de Negócio”).

“App Tapajós - Aplicativo gratuito, disponível para IOS e Android, permite compra de passagens e acesso a filmes para assistir a bordo das embarcações.

Navegação Sousa (expresso Golfinho) - Empresa consolidada com mais de 30 anos oferece informações sobre os barcos e preços na página do Facebook.

Os diferenciais do Embarcar são:

- Concentrar informações de várias empresas de transporte hidroviário, possibilitando a comparação de preços;
- Ser uma plataforma web/mobile e aplicativo para Android e IOS;
- Possibilitar pagamento por cartão de crédito e boleto bancário."

Passo 7: Canais – A equipe deve apresentar como pretende chegar aos clientes, ou seja, como eles vão conhecer o empreendimento e como poderão comprar o produto ou serviço. Essa informação também está no Canvas (Atividade 4 - Tema "Modelo de Negócio").

- "- Placas e panfletos
- Indicações de agências de turismo
- Próprio Site ou aplicativo"

Importante: Se o time conseguiu finalizar os testes do MVP, este é um ótimo momento para falar do estágio do empreendimento, quantos clientes já foram abordados ou atendidos, e se alguma venda já foi realizada.

Passo 8: Planos futuros e próximos passos – É importante mostrar para a plateia que a equipe sabe onde quer chegar e quais são suas metas.

Também é o espaço para deixar claro quais são os próximos passos e desafios no desenvolvimento do negócio. Na maioria das vezes, os(as) empreendedores(as) não conseguem o investimento esperado de primeira, mas em muitos casos, os(as) investidores(as) (e até algumas pessoas da plateia) podem colaborar com contatos e conhecimento para os próximos passos – o que neste estágio inicial pode ser até mais produtivo do que apenas dinheiro.

"O Embarcar planeja conquistar, inicialmente, 3% do mercado de 14 milhões de passageiros anuais (...) e esperamos faturar R\$600.000,00 em um ano."

Importante: Veja que esse passo não consta no vídeo da Semente Negócios, mas é possível trazer essa informação para a apresentação do empreendimento.

Passo 9: Equipe – Agora, chegou a hora de apresentar todos integrantes da equipe, com suas responsabilidades e competências. A ideia é passar segurança para a plateia e mostrar que essas pessoas são as mais adequadas para levar o empreendimento adiante.

“ Maickson Bhoim – Captação de clientes e vendas
Taissir Wilkerson – Programação e Operações“

Passo 10: Final Feliz – Para fechar com chave de ouro, a equipe faz um chamado para que a apresentação termine em um clima positivo. Muitos(as) empreendedores(as) gostam de usar frases de pessoas conhecidas ou alguma frase de efeito para encerrar o pitch.

Lembra que o pitch pode ser utilizado para várias ocasiões e ter diferentes objetivos? É importante deixar bem claro qual o objetivo desse pitch e os próximos passos.

“Estamos aqui em busca de R\$ 90.000 por 10% de nossa empresa. Tubarões, embarquem com a gente nessa!”

C_Peça para as equipes escreverem quais as informações e dados acreditam ser essenciais para transmitir a mensagem de cada passo proposto. Essas informações dispostas nesta sequência vão gerar um roteiro bem estruturado e consistente para o pitch.

Atividade 2:

Do papel ao palco

ORGANIZAR AS INFORMAÇÕES LEVANTADAS NA PREPARAÇÃO DO ROTEIRO DO PITCH, ALÉM DE ESCOLHER AS ESTRATÉGIAS E MATERIAIS DE APOIO PARA A APRESENTAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS.



TEMPO ESTIMADO:

Varia conforme a equipe, mas sugerimos que os encontros com as equipes (assessorias) não ultrapassem 1 hora de duração.



MATERIAIS NECESSÁRIOS:

- _Papéis ou cadernos;
- _Canetas;
- _Blocos adesivos (post-it);
- _Computador;
- _Blocos adesivos (post-it);
- _Smartphones ou câmeras (para filmar)

#comofazer:

A_Depois que as equipes finalizaram o roteiro do pitch, elas devem escolher qual a estratégia para organizar e apresentar todas as informações recolhidas.

As apresentações acontecem, em sua imensa maioria, em um editor de apresentações. Entretanto, cartazes, distribuição de produtos, demonstrações, vídeos, encenações e até música também podem ser boas estratégias de apresentação e um diferencial da equipe!

B_Os(as) jovens podem usar vários recursos para incrementar e ilustrar suas apresentações. Incentive os grupos a retomarem o que produziram, principalmente em relação à marca do empreendimento, e os materiais que foram coletados nas saídas a campo e testes do MVP.

C_Centralize todos os materiais de apoio que foram produzidos pelos times para o pitch. Utilize pelo menos duas estratégias para centralizar, organizar e salvar todos estes arquivos: salvar todas as apresentações em um pen drive, enviar para um e-mail, salvar no Google Drive ou Dropbox, salvar no Desktop do laptop.

É importante ter cuidado e atenção com estes arquivos, já que são uma parte da materialização dos resultados, de todos esforços e jornada das equipes até aqui. E que jornada!

D_Com as informações reunidas e organizadas - em slides, com cores, fotos, cheiros e afins - , as equipes precisam se preparar para se apresentar para uma plateia e banca avaliadora. Afinal, não basta projetar a apresentação e ler os slides, é preciso comunicá-la! Para contar os detalhes e resultados desta incrível jornada até aqui, existe uma importante ferramenta:

Storytelling: “Tell a story” em inglês, ou “contar uma história”. Storytelling é a prática de contar uma boa história de maneira interessante, capaz de prender a atenção do público, elaborando algo que seja tão relevante que evite, assim, a dispersão de quem está assistindo.

Sabemos que uma história é boa pelo efeito que ela causa nas pessoas, pelas emoções que a mensagem consegue transmitir. O Storytelling é uma ferramenta muito utilizada em lançamentos de produtos ou para fidelizar um(a) cliente.

Conhece a música “Eduardo & Mônica” da Legião Urbana? Ela é um exemplo de Storytelling! Não acredita? Escute e veja esse clip: <https://www.youtube.com/watch?v=gDkIXklzAZg>

E_Para ajudar os(as) jovens a contar grandes histórias de maneira convincente, emocional e assertiva, vale lançar algumas perguntas aos times:

- “O que você quer falar?”
- “Com quem você quer falar?”
- “Por que você quer falar?”
- “Onde você quer falar?”
- “Quando você quer falar?”
- “Como você quer falar?”

F_Os times devem treinar, treinar e treinar a apresentação até o dia do evento final dos pitches. É como uma peça de teatro, um show, um jogo: é preciso estar seguro(a), confiante e afiado(a) em relação às informações que transmitirá.

As equipes decidem se vão escolher algum(a) representante ou se todos(as) integrantes vão apresentar. O importante é escolher uma estratégia que garanta a maior clareza no discurso. Caso a equipe escolha ter vários(as) apresentadores(as), é necessário ficar de olho no tempo de fala de cada um(a) e também nos tempos de troca.

Os(as) integrantes que não vão apresentar podem ficar responsáveis por apoiar na apresentação dos slides e no registro dos feedbacks e perguntas da banca avaliadora. Os registros podem tanto ser feitos por escrito quanto, por exemplo, gravados no celular. Aliás, estas contribuições

são super valiosas, praticamente consultorias gratuitas, e serão muito úteis para a atividade pós-pitch e para os próximos passos do empreendimento.

G_ Organize alguns encontros presenciais com os times para praticarem a apresentação dos pitches. Desta maneira, as equipes podem demonstrar o que estão preparando e recebem feedback – inclusive dos demais times - para o aprimoramento de suas apresentações até o grande dia. Uma ótima dica, se possível, é filmar os times fazendo as apresentações de treino. ;)

Atividade 3:

O grande dia!



TEMPO

ESTIMADO:

Vai depender essencialmente da quantidade de equipes que vão apresentar e também das circunstâncias de cada localidade. Mas normalmente é um evento de meio período para turmas menores, de até oito equipes, e de dia inteiro para turmas grandes, acima de oito equipes.



MATERIAIS

NECESSÁRIOS:

- _Fichas de avaliação para a banca;
- _Canetas, papéis, cadernos ou blocos de notas para a banca;
- _Computador e pen drives;
- _Projeter, microfones e sistema de som;
- _Outros materiais listados para execução do evento.

Respeitável público... chegou o grande dia! A jornada empreendedora das equipes não se encerra aqui. Porém, o pitch coroa o esforço, a dedicação e o empenho dos(as) jovens durante sua formação no Pense Grande.

É o momento de brilharem, de apresentarem os empreendimentos à comunidade, investidores(as) e parceiros(as) que ajudaram a compreender como se faz empreendedorismo com impacto social e, sobretudo, a ter uma atitude empreendedora na vida! Trata-se de um evento, uma celebração em que os times apresentarão seus projetos a uma banca de avaliadores(as) e, quem sabe, potenciais apoiadores(as) dos empreendimentos.

Apesar do pitch ser um momento em que o empreendimento é apresentado a possíveis investidores(as), vale ressaltar que também é o encerramento de um processo formativo e o momento de mostrar o resultado do esforço de toda a turma. Portanto, antes das apresentações, reúna todos(as) os(as) jovens para uma conversa empática, a fim de criarem um sentimento de cooperação e colaboração, ressaltando as conquistas dos times até aqui. =)

Conforme falamos acima, cada time terá até cinco minutos para apresentar seu empreendimento. Em eventos de pitch, o controle do tempo é bastante rigoroso e é comum o microfone de quem está apresentando ser cortado, ao chegar o tempo limite.

Como todo evento, é preciso coordenar uma série de atividades antes, durante e mesmo após o encontro. Descreveremos abaixo, as principais etapas e ações para as apresentações dos times, bem como dicas importantes para a organização do evento.

Não hesite em pedir auxílio a outras pessoas para lhe ajudar nessa organização. Divida e delegue as tarefas e responsabilidades para que estas apresentações aconteçam e sejam inesquecíveis para os(as) jovens. <3

#comofazer:

Planejamento do evento

A_Comece a planejar o evento de pitch com pelo menos um mês de antecedência. O ideal é começar a pensar nisso quando os times entram

na fase de MVP - lembra que o período entre o início do MVP e o evento do pitch dura cerca de um mês?

Em alguns casos, quando o número de equipes é muito grande – acima de 20 apresentações -, o evento pode ficar extremamente longo e cansativo, tanto para a plateia quanto para a banca avaliadora. Para evitar essa situação, alguns parceiros do Pense Grande em São Paulo implementaram uma etapa anterior – pitch intermediário -, justamente para selecionar finalistas para este evento final de pitches. Se essa é sua realidade, certifique-se de planejar também essa etapa de seleção para o grande final.

B_ Defina a data (ou o período) em que vai acontecer o evento final. Para minimizar os custos, mobilização da banca julgadora e espaço, sugerimos que o evento seja feito em um único dia, se preciso, utilizar os dois períodos para a programação.

Importante: A data do evento é um fator importantíssimo! Além do tempo hábil para preparação do encontro, é preciso que concilie a disponibilidade da banca julgadora. Quanto mais cedo iniciar os contatos e convites, maiores as chances de tê-los(as) no dia.

C_ Escolha e reserve o local do evento com antecedência. Busque parcerias para diminuir o custo com aluguel de espaços e envolver outros atores nesta formação.

Este passo é essencial: o espaço precisa comportar confortavelmente os times, a banca julgadora e outras pessoas que queiram assistir - parceiros(as) da formação, amigos(as), familiares, entre outros – e, se possível, ser acessível (rampas de acesso, banheiros adaptados).

É fundamental que o lugar tenha uma estrutura mínima para a projeção das apresentações do grupo. É altamente recomendado que os times levem suas apresentações em pendrives e, se possível, testem antes no local do evento, a fim de evitar surpresas desagradáveis que atrapalhem o cronograma planejado.

D_Depois de definir a data e o local, comece a pensar na programação desse evento para assim definir toda a logística e quais materiais devem ser providenciados.

Neste momento, algumas perguntas podem ajudar a definir a programação:

- _Quantas pessoas são esperadas neste dia?
- _Como esses(as) convidados(as) serão recebidos(as)?
- _Qual ambiente será criado para a celebração?
- _Quem pode ajudar com a organização desse evento?
- _Quem poderia fornecer ou emprestar os materiais necessários (computadores, microfones, sistema de som, projetores, cadeiras, comes e bebes, materiais impressos, canetas, entre outros)?

Abaixo, uma sugestão de programação, inspirada na experiência de um dos nossos parceiros do Pense Grande para o evento dos pitches:

- 14h00 – Recepção dos(as) convidados(as)
- 14h15 – Abertura
- 14h30 – Fala Inspiradora - convidado(a) externo(a)
- 14h45 – Apresentação de empreendedores(as) locais de sucesso
- 15h15 – Início das apresentações dos empreendimentos
- 16h45 – Intervalo e coffee-break
- 17h00 – Continuação das apresentações
- 18h30 – Reunião da banca avaliadora
- 19h00 – Encerramento e premiação dos destaques

A duração do evento depende do número de empreendimentos a se apresentar.

Banca avaliadora

E_Faça uma lista das pessoas que quer convidar para participar da banca avaliadora no evento do pitch. Tão importante quanto o convite antecipado é escolher o perfil dessas pessoas da banca.

Ao serem convidados(as), os(as) avaliadores precisam ser informados sobre o que é o Pense Grande, que momento de desenvolvimento dos empreendimentos os(as) jovens estão e qual o objetivo do pitch, bem como o papel da banca avaliadora. É importante que os avaliadores já saibam de antemão quais são os critérios de avaliação.

.....

DICAS PARA MELHOR APROVEITAR A ATIVIDADE:

A_ Este grupo de avaliadores(as) deve ser diversificado, com pessoas de perfis diferentes, mas ligados aos pilares do Pense Grande: empreendedorismo, impacto na comunidade e tecnologia.

B_ Pessoas ligadas a startups, empreendedorismo – principalmente com impacto social - e tecnologias digitais normalmente estão próximas aos conteúdos trabalhados no Programa e poderão contribuir na continuidade desses empreendimentos. Desta forma, o recomendado é priorizar quem tem mais experiência prática e vivência nos temas, trazendo, se possível, algum(a) empreendedor(a) que já passou e sentiu na pele aquilo que propomos no Pense Grande.

C_ Convidar investidores(as) para este momento é possível, mas vale lembrar que os empreendimentos ainda estão muito no início e talvez a presença deles(as) seja mais importante nos próximos passos - último tema de nossa formação. Eles(as) poderão trazer possibilidades futuras, orientar sobre os próximos passos, fazer negócios e conectar com outros parceiros estratégicos.

.....

F_ Recomendamos que a banca seja sempre em número ímpar para evitar o empate nas avaliações dadas. O número de participantes pode variar para cada realidade: em nossa experiência no Programa Pense Grande, normalmente encontramos bancas de três até sete participantes.

G_ É importante que você, multiplicador(a), não participe diretamente da banca avaliadora, mas que esteja presente junto com a banca no momento da avaliação dos times.

H_Se possível, reúna e converse com os(as) avaliadores(as) antes do evento, reforçando as informações sobre o processo atual e os critérios de avaliação dos pitches. É interessante produzir um material, impresso ou digital, com um breve resumo de cada empreendimento que será apresentado – este material ajudará muito a banca no momento das avaliações.

Avaliação e premiação

I_Distribua uma ficha de avaliação por empreendimento para cada componente da banca (ex: se forem apresentar oito equipes, entregue oito fichas de avaliação para cada membro da banca).

Recomenda-se entregar, se possível, um caderno ou bloco de notas para cada avaliador(a). Desta maneira, além de preencher a ficha de avaliação, eles(as) podem fazer anotações, contribuições, contatos e encaminhamentos para os times avaliados.

A banca escolhida avalia os empreendimentos e times a partir das informações apresentadas no pitch, tendo como base a seguinte escala e critérios:

NENHUM GRAU DO CRITÉRIO	BAIXO GRAU DO CRITÉRIO	MÉDIO GRAU DO CRITÉRIO	ALTO GRAU DO CRITÉRIO
0	1	2	3

Critério 1 – Inovação: O produto/serviço é inovador, ou seja, atende a uma necessidade real de maneira inédita no contexto local ou em um contexto maior?

Critério 2 – Viabilidade Mercadológica e Financeira: Há um número considerável de potenciais clientes que pagariam pelo produto, e, se sim, pagariam o suficiente para cobrir os custos?

Critério 3 – Tecnologia: Quão preponderante é a tecnologia digital no empreendimento apresentado?

É importante fazer o seguinte alinhamento com integrantes da banca:

No Pense Grande, adotamos uma definição ampla de tecnologia digital, que considera que o digital está presente de várias formas em nossas vidas. O uso de tecnologia não está restrito a aplicativos e websites voltados ao consumidor final. Portanto, os(as) empreendedores são estimulados(as) a incluir tecnologia de uma forma mais ampla, com aplicações na web e no mundo material.

Critério 4 – Impacto Socioambiental: O empreendimento tem potencial para gerar melhoria concreta na vida das pessoas no território e/ou no meio ambiente?

Critério 5 – Clareza e Apresentação: A equipe transmite sua mensagem com clareza, demonstrando confiança e conhecimento de causa acerca do empreendimento?

Critério 6 – Processo: A equipe demonstra ter passado por um processo de validação de seu empreendimento, amparado em conversas com potenciais clientes e parceiros para validar suas hipóteses relativas a problema e solução?

Empenho e Comprometimento: (Avaliado apenas pelo(a) multiplicador(a) Pense Grande). A equipe dedicou-se em toda a formação, demonstrando proatividade e autonomia no desenvolvimento do empreendimento? A atitude da equipe até aqui demonstra que o empreendimento tem condições de seguir adiante?

J_A banca de avaliadores(as) tem cinco minutos (para ser dividido entre todos(as) da banca) para fazer perguntas e esclarecer possíveis dúvidas surgidas na apresentação, além de dar contribuições pontuais ao final de cada pitch. Se algum componente da banca preferir registrar as contribuições por escrito, garanta que as anotações cheguem até a equipe. Elas valem ouro!

K_Ao final dos cinco minutos de considerações da banca, a equipe que está apresentando tem mais três minutos para responder às perguntas com objetividade, sem trélicas (ou seja, a banca não volta a se posicionar).

L_Finalizada a apresentação, apontamentos da banca e réplica do time,

cada avaliador(a) tem mais dois minutos para preencher as notas na ficha de avaliação. Enquanto as avaliações são feitas, o próximo time já começa a se preparar para sua apresentação.

M_Após a apresentação de todas as equipes, reúna-se com a banca avaliadora para consolidar o resultado das avaliações e definir quem serão os premiados, caso a opção de premiação tenha sido feita.

N_ Faça uma média aritmética das notas de zero a três atribuídas pelos(as) avaliadores(as) para cada critério de cada empreendimento. Ao final, some todas as notas 'finais' de cada critério para chegar a uma pontuação final para cada equipe. Observe que a nota de "Empenho e Comprometimento" é utilizada apenas como critério de desempate, não sendo incluída na pontuação final.

Exemplo:

EMPREENHIMENTO A	MÉDIA ARITMÉTICA DAS NOTAS DADAS POR TODOS AVALIADORES	PONTUAÇÃO MÁXIMA QUE UMA EQUIPE PODERIA ALCANÇAR
Critério 1 – Inovação	1,7	3
Critério 2 – Viabilidade Mercadológica e Financeira	2,7	3
Critério 3 – Tecnologia	2,0	3
Critério 4 – Impacto Socioambiental	1,1	3
Critério 5 – Clareza e Apresentação	3,0	3
Critério 6 – Processo	2,2	3
Empenho e Comprometimento (2)*		
Soma total	12,7	18

* De zero a três, o empreendimento A recebeu nota dois do(a) multiplicador(a).

Todos os critérios têm peso um na nota final, porém, há critérios diferenciados para o caso de empate na pontuação.

Os critérios de desempate são os seguintes, em ordem de importância (melhor avaliação):

1_Empenho e comprometimento

2_Processo

3_Clareza e Apresentação

4_Inovação

O_A banca deve chegar a uma lista decrescente dos empreendimentos segundo sua pontuação para definição dos premiados.

Premiação

P_Defina se há alguma premiação para as equipes melhor avaliadas pela banca. Se sim, escolha quantos e quais os prêmios a serem entregues.

A premiação para o evento do pitch não é obrigatória no Pense Grande, mas se for possível, ela incentiva os times a terem uma maior dedicação e comprometimento durante o processo da formação e a entregarem seu melhor na reta final.

Ao contrário de gerar uma competição entre os times, a premiação e o evento representam um importante reconhecimento para os(as) jovens. Em nossa história, já tivemos casos de um a cinco empreendimentos premiados por evento, não há uma regra.

Deixe claro para as equipes que, se o empreendimento não for premiado, não significa que é ruim ou que não há futuro para o mesmo! Veremos na próxima atividade como conduzir os times no momento pós-pitch, e as oportunidades de melhorias para os negócios no próximo tema.

Na história de eventos de pitch na Formação do Pense Grande, os prêmios variaram bastante: micro capital semente (valor recebido para continuar o desenvolvimento

do negócio), consultorias de especialistas, cursos online, troféus, voucher de livrarias, livros relacionados aos temas do Programa, entre outros. O importante é buscar algo que motive os(as) jovens e que esteja relacionado ao desenvolvimento dos empreendimentos.

Q_Ao final do evento, após a decisão da banca avaliadora, anuncie o resultado final para todos os presentes. Chame a(s) equipe(s) premiada(s) para o palco ou para a frente da plateia, e faça aquela festa! Se for possível, entregue os prêmios neste momento.

R_Lembre a todos os times que vocês terão um encontro presencial para avaliarem sua participação no evento, os aprendizados e um plano de ação para os empreendimentos.

Convidados e divulgação

S_Além dos times e a banca avaliadora, aproveite o evento para convidar e prestigiar aqueles(as) que contribuíram (ou podem contribuir) para essa jornada empreendedora dos(as) jovens.

Algumas sugestões:

- _Pessoas da comunidade que podem se interessar pelos empreendimentos;
- _Potenciais parceiros(as) estratégicos(as) para as equipes no futuro;
- _Apoiadores que de alguma forma contribuíram para o processo de formação;
- _Amigos(as) e familiares dos(as) jovens.

T_É recomendado fazer uma divulgação prévia para convidar para o evento e uma posterior para compartilhar a cobertura do evento. Se puder, divulgue o evento em várias mídias: redes sociais, banners online, rádio, jornais impressos, faixas, carro de som, boca a boca. O pitch pode se tornar um importante evento na localidade onde é realizado! Além de prestigiar e divulgar o trabalho dos(as) jovens, é uma forma de difundir uma cultura empreendedora na comunidade ;)

Atividade 4: Era pós-pitch

ESTIMULAR OS TIMES A IDENTIFICAREM OS APRENDIZADOS E SENTIMENTOS RELACIONADOS À EXPERIÊNCIA DO PITCH E DEFINIREM AS MELHORIAS NECESSÁRIAS A SEREM INCORPORADAS AOS EMPREENDIMENTOS.



TEMPO ESTIMADO:

2h



MATERIAIS NECESSÁRIOS:

- _ Flipchart ou cartolinas;
- _ Rolo de barbante;
- _ Canetas.

Esta atividade é praticamente um debriefing: uma reflexão, uma análise, uma revisão após uma ação. Se todos os times tiveram uma estratégia e um plano para realizar o pitch, agora é hora de refletir sobre o que deu certo, o que não deu, como foi vivenciar essa experiência, quais as descobertas, os insights.

Cada equipe deve sair com um plano de ação para o refinamento de seus negócios. O recomendado é que este encontro aconteça alguns dias após as apresentações, pois normalmente, no mesmo dia, as equipes estão muito emocionadas depois de tanta adrenalina!

#comofazer:

Reflexão e aprendizados

A_ Reúna os times em um ambiente comum para essa reflexão conjunta. Este é um momento super importante de trocas, de conversas, de receber e dar feedbacks, inclusive entre os times.

B_ Em roda, peça às equipes que compartilhem suas experiências do pitch. Para isso, utilize algumas perguntas abaixo para facilitar esta troca:

- _ “Como foi o trabalho do time durante o evento? Como se deu a divisão das tarefas? Todos os acordos foram cumpridos?”
- _ “Como o empreendimento chegou ao dia do pitch? Estava no estágio que queriam? Se não, por quê?”
- _ “Para quem apresentou o empreendimento do time, como foi a experiência de falar para muitas pessoas? Já tinha feito isto antes? O que lhe ajudou neste momento? Algo não deu certo? Por quê?”
- _ “Como foi para o restante do grupo acompanhar da plateia a apresentação?”
- _ “Como foi ouvir a análise da banca julgadora? Quais descobertas tiveram a partir destes comentários da banca? Quais os insights para o negócio?”
- _ “O que destacam como pontos positivos da apresentação? E negativos? Algo deu errado? Se sim, por quê?”
- _ “O que ensaiaram foi o mesmo que foi apresentado no evento?”

C_ Faça uma colheita das impressões gerais sobre o evento. Anote em um flipchart, dividindo as contribuições em três grupos:

Que bom que: (aspectos positivos)

Que pena que: (aspectos que necessitam atenção e podem melhorar)

Que tal se...: (sugestões)

É um ótimo momento para que a turma se sinta corresponsável para com as próximas edições da Formação Pense Grande, é uma maneira de colaborar para os(as) próximos(as) jovens que virão. =)

D_ Ainda em roda, peça aos(às) jovens sentaram-se no chão. Enquanto o pitch é um momento de celebração, de reconhecimento e aprendizados dos times, este momento será focado nos indivíduos.

E_ Entregue um rolo de barbante para um(a) jovem e peça para ele(a) escolher um(a) colega para dedicar uma palavra de reconhecimento ou incentivo. Depois de falar a palavra em voz alta olhando para essa pessoa, ele(a) entrega o barbante para quem recebeu a palavra. Assim, essa nova pessoa vai fazer o mesmo, até que todos(as) tenham recebido uma palavra, fortalecendo esta rede que não será desfeita após o fim do Programa.

Plano de ação pós-pitch

F_ Agora, os(as) jovens voltam a se reunir em seus times para analisar os resultados do pitch. Peça para que as equipes revisem as anotações feitas durante as apresentações e os registros das contribuições da banca avaliadora.

É importante que os times entendam que o pitch não representa o fim da jornada empreendedora...muito pelo contrário: esta etapa marca o começo de um novo ciclo de revisão do modelo de negócio e mais testes com o mercado, para aprimorar cada vez mais o empreendimento e gerar melhores resultados.

G_ A partir dos feedbacks recebidos da banca, estimule as equipes a conversarem entre si para identificar o que é preciso melhorar no

empreendimento e quais os pontos que necessitam maior atenção.

H_ Neste momento os times devem registrar em uma folha quais são os pontos de melhoria e, novamente, planejarem as ações para sua realização.

Vamos usar o Embarcar como exemplo e usar alguns feedbacks que eles receberam depois do pitch no “Shark Tank”:

FEEDBACK DA BANCA	O QUE É PRECISO FAZER?	COMO SERÁ FEITO?	QUANDO? (PRAZO)	POR QUEM?
Cobrar a comissão de 10% do usuário em vez dos donos de barco	Testar a hipótese de que os usuários estão dispostos a pagar mais pela comodidade de comprar online	Fazer uma enquete online e outra enquete presencial no porto de Santarém	Em 15 dias, as duas pesquisas estarão concluídas	Maickson
Avaliação do valor da empresa está muito alto para quem ainda não está faturando	Preparar a plataforma para venda de passagens online	Terminar o desenvolvimento do módulo de e-commerce	Desenvolvimento termina em um mês	Taissir
		Testar vendas de passagens com um grupo de usuários (uma semana de testes com três usuários)	Daqui um mês, começar os testes. Depois de uma semana, avaliar os resultados	Taissir
	Disponibilizar as passagens para serem compradas na plataforma	Fechar o primeiro contrato de venda de passagem para a plataforma	15 dias para assinar o contrato	Maickson

I_ Finalize a atividade convidando os times para o último tema da formação, nele veremos como levar este empreendimento adiante. Até lá! ;)

saiba mais



1

Quer conhecer mais o Embarcar?
Acesse: <https://goo.gl/X7UpCz>

2

Para baixar uma versão gratuita do Prezi, acesse: <https://prezi.com/signup/basic/>

Aprenda a usar o Prezi (editor de apresentações) em apenas sete minutos. Acesse essa matéria do TechTudo <https://goo.gl/EHh3y3> e este post da WikiHow <https://goo.gl/xN1YHD>

3

Conheça o Google Slides acessando: <https://goo.gl/rPxLTF> e aprenda a usar a ferramenta nesta ajuda do próprio Google: <https://goo.gl/QVT9ZR>

4

Use a ferramenta de apresentações multimídia do BrOffice. Para fazer o download gratuito, acesse: <https://pt-br.libreoffice.org/descubra/impress/>

5

Dicas para uma apresentação incrível em PowerPoint. Assista a esse vídeo da Fantástica Fábrica Criativa, no YouTube: <https://goo.gl/8iSKjn>

6

O Canva também é voltado para produzir apresentações online e gratuitas. Acesse: https://www.canva.com/pt_br/

7

Quer saber mais sobre Storytelling? Leia o texto do Open Future, programa de inovação aberta da Telefônica. Acesse: <https://www.openfuture.org/pt/toolbox/storytelling> ou este da comunidade Rock Content: <https://goo.gl/iCTBbM>

8

Dez dicas para um pitch inesquecível da Revista Pequenas Empresas, Grandes Negócios. Acesse: <https://goo.gl/Avx3ac>

saiba mais



9

Nunca organizou ou tem pouca experiência em organizar eventos? Este artigo do WikiHow vai ajudar bastante. Acesse: <https://goo.gl/k9PmVf>

10

Assista à palestra de Katia Campelo para aprender técnicas de oratória e como melhorar a habilidade de falar em público, disponível no canal da Endeavor, no YouTube. Acesse: https://youtu.be/G_CsArW2NFo

11

Se inspire nesta lista de pitches iniciais de startups de sucesso, como Facebook, LinkedIn, AirBnb, preparada pela ABStartups. Afinal, eles também passaram por este desafio. Acesse: <https://abstartups.com.br/>

12

O pessoal do Arrastão criou um vídeo simples, de um empreendimento fictício, para inspirar os(as) jovens a montarem as apresentações dos pitches. Bem claro e didático, em pouco mais de quatro minutos, ele dá a ideia de seu empreendimento. ;) Acesse: <https://goo.gl/8yE4d4>