

Modelo de Pitch Deck

Programa Prioritário de
Fomento ao
Empreendedorismo
Inovador

MODELO DE ROTEIRO PARA A APRESENTAÇÃO

- **Nessa apresentação vocês podem usar as cores que quiserem, imagens, colocar a logo da Equipe Empreendedora ou Startup de vocês! A criatividade é o que importa agora!**
- **Lembrem-se, os avaliadores farão boa parte da avaliação com base nessa apresentação! CAPRICHEM!**
- **Ordem: Problema e Proposta de valor e solução devem ser os primeiros slides**
- **Tamanho máximo: 15 páginas (incluindo as capas)**

ESTRUTURA OBRIGATÓRIA

PROBLEMA IDENTIFICADO NO MERCADO (1 SLIDE)

- **Apresentação de problema/ oportunidade e necessidades de mercado com dados reais.**

SOLUÇÃO (1 SLIDE)

Lembre-se: A resolução de Programas Prioritários tornou obrigatória a apresentação de PoC ou MVP anterior ao acesso de recursos PD&I.

- **Apresentação de solução com descrição de PoC ou MVP.**

PROPOSTA DE VALOR (1 SLIDE)

Importante definir seus concorrentes e como entregam as soluções similares a sua. Qual o seu diferencial competitivo?

- **Apresentação de estratégia de como a solução gera valor ao cliente ou usuário com destaque aos diferenciais perante a concorrência.**

SEGMENTO DE CLIENTES (2 SLIDES)

- **Apresentação de estratégia de alcance de clientes ou usuários do seu negócio (necessidades, interesses, comportamentos, perfil demográfico geográfico ou psicográfico) e nicho ou fatia do mercado.**
- **Funil de relacionamento**
- **Personas e seus respectivos jobs**

RELACIONAMENTO (1 SLIDE)

- **Apresentação de estratégia de relacionamento com o cliente focado na entrega de valor e experiência proporcionada.**
- **Canais de interação com o cliente**
- **Estratégia para experiência do cliente**

RECEITA (1 SLIDE)

- Apresentação de estratégia e modelo para geração de receita com base no mercado de atuação.

CANAIS (1 SLIDE)

- **Apresentação de estratégia e indicadores de canais desenvolvidos para entregar sua proposta de valor (distribuição, comunicação e venda)**
- **Canais definidos e estratégia de utilização de cada um deles**

POSICIONAMENTO DE MERCADO (1 SLIDE)

- **Apresentação de estratégia de posicionamento de mercado com apresentação de cenário comparativo com pelo menos 03 concorrentes**
- **Posicionamento e concorrentes com base no Job to be Done**

Importante identificar seus concorrentes e se tem solução similares no mercado.

POTENCIAL DE MERCADO (1 SLIDE)

Importante prever qual o seu grau de inovação:
Processo ou produto?
Disruptiva ou incremental?

- **Análise do potencial de mercado considerando a escalabilidade e capacidade de atuação da Startup**
- **TAM/SAM/SOM**
- **Tamanho de mercado (Valores em reais)**

ROADMAP DO NEGÓCIO DURANTE A EXECUÇÃO NO PPEI (1 SLIDE)

- **Apresentar principais metas de negócios durante a execução do projeto prioritário do PPEI**
- **Prospecção em metas/meses**

Para acessar os recursos P,D&I nos PPs, é necessário apresentar um plano de desenvolvimento de negócios. Neste slide faça um resumo das suas metas de negócios.

ROADMAP DO NEGÓCIO (1 SLIDE)

Para acessar os recursos P,D&I nos PPs, é necessário apresentar um crescimento de faturamento, em 05 anos, que supere o teto de faturamento de uma EPP (empresa de pequeno porte)

- **Apresentar principais metas de negócios a ser alcançados pela startups pelos próximos 05 anos**
- **Prospecção em Valores em reais**

ROADMAP DO PRODUTO/ TECNOLOGIA (1 SLIDE)

- **Apresentar principais metas de produto durante a execução do projeto prioritário no PPEI**
- **Apresentar em metas/meses**

RAISING/ FINANCIAMENTO (1 SLIDE)

- Apresentar quanto está buscando de financiamento no mercado e para que áreas principais tal financiamento será usado na startup.

Faça uma divisão clara da do seu financiamento:
produto/ Marketing/
Viagens

Lembre-se que o recurso P,D&I tem limites para cada tipo de uso do recurso.

COMPOSIÇÃO DO TIME (1 SLIDE)

- **Apresentar time envolvido na startup, função e grau de dedicação de cada participante**
- **Apresentar time de negócios**
- **Apresentar time de produto (caso tenha)**



Dúvidas



amazonia@softex.br

www.softexamazonia.com.br