

ORIENTAÇÕES PARA O *PITCH*

O *pitch* é uma apresentação de três minutos para despertar o interesse de uma pessoa (investidor, banca julgadora, cliente, professor etc.) por seu projeto. Deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas. O *pitch* pode ser apresentado verbalmente ou usando ilustrações de *slides*.

É necessário organizar uma apresentação sobre o que você construiu. É o momento em que os holofotes estarão voltados para você, sendo uma oportunidade de apresentar sua ideia, conquistar a sociedade, empresários e investidores.

O objetivo do *pitch* é mandar sua mensagem de maneira concisa, objetiva e engajadora em poucos minutos. Você deve sintetizar a informação e expor a 'alma' do projeto. É exatamente isso que exigimos neste momento: que você seja um bom 'vendedor da sua ideia!' Não basta só desenvolver a tecnologia e a solução, mas também é preciso colocar isso para fora com um único objetivo: C-O-N-Q-U-I-S-T-A-R.

O QUE DEVE CONTER NO *PITCH* PARA O HACKCOVID19:

As equipes deverão apresentar os *pitches* de seus projetos com os seguintes elementos:

- Breve apresentação;
- Contextualização do problema;
- Qual a solução proposta e a inovação;
- Público-alvo;
- Diferencial da solução.
- OBS: vídeo de 3 a 4 minutos.

DICA PARA ESTRUTURAR SEU *PITCH*:

A dica crucial para um bom *pitch* é passar para as pessoas o **PORQUÊ** da criação de seu projeto, e não **COMO** foi elaborada a solução técnica.



DETALHES DA ESTRUTURA DO PITCH:

1. APRESENTE-SE:

Diga seu nome, sua área de atuação (de maneira breve!), o nome de sua solução e um *slogan*, ou seja, uma frase de impacto (curta).

2. CONTEXTUALIZE O PROBLEMA QUE VOCÊ QUER RESOLVER:

Monte de 1 (um) a 2 (dois) *slides*, falando sobre o problema que você se propõe a resolver, com imagens de impacto, dados, números etc. Você pode aproveitar esse momento e contar uma breve história relacionada a seu problema, sempre para atrair mais a atenção do público. Se for um problema social, deixe isto bem claro neste momento.

3. DEIXE CLARA A SOLUÇÃO QUE VOCÊ ESTÁ PROPONDO E MOSTRE O POTENCIAL DE INOVAÇÃO:

Usando de 1 (um) a 2 (dois) *slides*, relate o que você criou. Como é sua solução? Do que ela trata? Qual a tecnologia? Não entre muito a fundo na descrição dos detalhes técnicos. Você deve reforçar suas vantagens competitivas, confrontando com soluções já existentes; deve se comparar com quem já é líder do mercado ou com a área na qual você está propondo atuar.

Usando 1 (um) *slide*, apresente o que já existe para resolver esse problema. Tente saber qual o tamanho do mercado: é regional, nacional ou global? Quais são as principais empresas ou organizações que oferecem solução para isso? É de interesse do setor público?

4. DIGA QUEM É SEU PÚBLICO-ALVO:

Faça 1 (um) *slide* indicando quem pode usar sua solução. Onde ela será aplicada? Se ela é para a área social, quem poderia investir para transformar seu projeto em realidade para a sociedade? Se ela é para o mercado, para quem você vai vender? Se ainda não deu tempo de fazer a validação do mercado, imagine quem pode ser seu cliente ideal.

Avalie a quem se destina seu projeto. Como ele contribui para a sociedade? Qual o segmento social ele vai beneficiar? É para uma organização social sem fins lucrativos? É para o governo? É para uma empresa (B2B - *Business to Business*)? É para o

consumidor final (*B2C - Business to Consumer*)? Como você vai negociar com estas instituições? É produto físico ou digital? É um serviço?

Tente descrever brevemente seu modelo de negócio. Ainda que seja uma suposição, é necessário apresentar, principalmente aos empresários e investidores que farão sua avaliação, como a solução poderá ser comercializada.

5. FINALIZE SUA APRESENTAÇÃO:

Sempre apresente a equipe que trabalha com você no desenvolvimento de seu projeto. Finalize com o nome de seu projeto, um *slogan* e o contato.

6. ONDE DISPONIBILIZAR O *PITCH*:

No menu do usuário da plataforma DEVPOST (canto direito superior), você encontra o item '*Portfolio*'. Ao selecionar esse item, você deve escolher '**Add a new project**'. Depois de fornecer o nome de seu projeto, você estará na seção '**Post a new project**'. Ao final desse formulário, você pode incluir um *link* para o '**Video demo**'. Cole a URL do vídeo de seu *pitch*, que deverá estar disponível no YouTube, Facebook Video, Vimeo ou Youku.

Rio de Janeiro, 9 de maio de 2020.

Comissão Executiva do Hackcovid19 e NIT-Rio