

Como fazer uma boa apresentação



Março de 2013

Agenda

Introdução

O que é um pitch

O que é importante em um pitch

Como organizar a apresentação

Dicas para apresentação

Conclusão

Bom dia!

▼ Não importa a profissão, a função ou a atividade que você escolheu. Se quiser aumentar suas chances de sucesso, você terá que fazer boas apresentações.

[\[video\]](#)

Atividade inicial

▼ Pergunta 1:

Por que é importante saber apresentar “bem” sua empresa?

- Para vender
- Passar segurança
- Para ser lembrado de forma positiva
- Mostrar que é capaz
- Saber mais sobre o meu negócio
- Ter feedback sobre o

Respostas

- da empresa
- Fazer de um produto normal um melhor produto
- O ouvinte não tem tempo
- Aumentar as oportunidades de negócios

Então!

▼ Por que apresentar sua empresa?

(O que pretende? - por quais motivos faz isso?)

Exibição?

Conquistar
Parceiros?

Investidores?

Marketing

(eventos) (clientes) (validação)

Respostas

- Validar
- Prospectar clientes e parceiros
- Apresentar o produto
- Ganhar dinheiro
- Fechar contratos
- Transformar um produto em um negócio rentável
- Novas formas de dizer a mesma coisa
- Vender
- Mostrar minha capacidade para pessoas que podem influenciar minha empresa

Ocasões?

- ▼ Preparado para apresentar sua empresa em
quais ocasiões?

Almoço de
Negócios?

Café?

Eventos
corporativos?

(startups precisam se preocupar com ocasiões?)

Seja como a água, meu amigo!



Seja como a água

Tempo: 0:30

O que é um pitch

▼ Elevator Pitch:

Uma breve apresentação, 1 ou 2 minutos, para introduzir o conceito do seu negócio e **gerar interesse;**



O que é um pitch

▼ Business Plan Pitch:

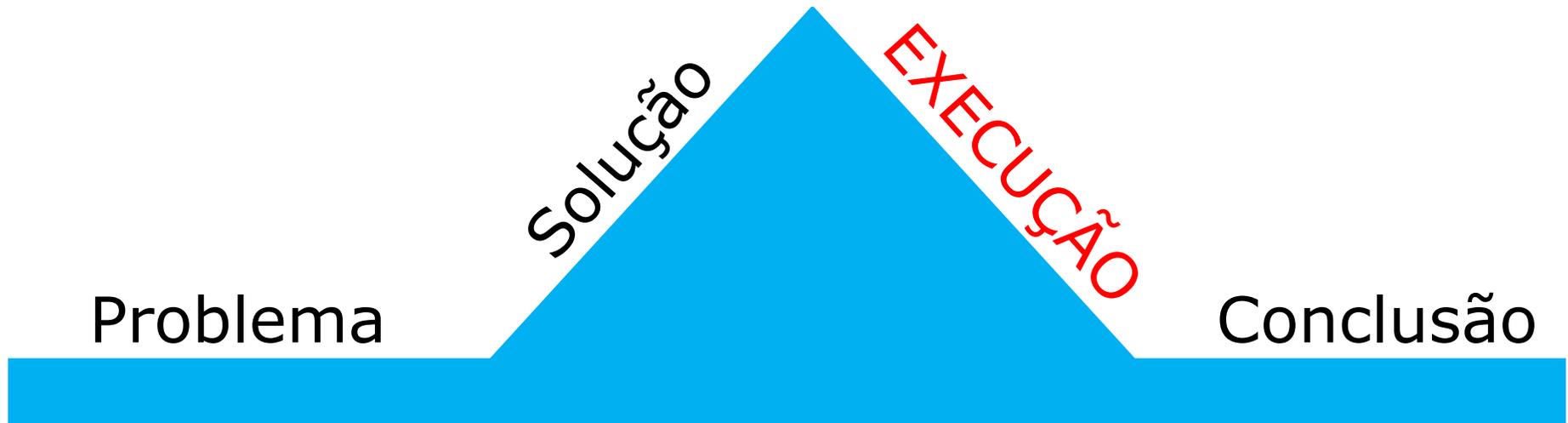
Uma apresentação **formal e abrangente** do modelo de negócios de uma empresa, tipicamente utilizado para gerar interesse em investidores e parceiros. Duração entre 20 e 60 minutos.

Objetivo do pitch

- ▼ Pitches devem apresentar uma descrição simples da empresa;
- ▼ Até mesmo um leigo deve entender;
- ▼ Objetivo é gerar interesse.

Como geralmente acontece

Modelo de negócios = roteiro



A estrutura de um Pitch

- ▼ Introdução
- ▼ Problema abordado
- ▼ Mercado
- ▼ Solução
- ▼ Diferenciação
- ▼ Modelo de Negócios
- ▼ Time

10-20-30



10-20-30

Tempo: 4:12



O que deve
ser abordado

prima
consultoria

Apresentação

- ▼ Nome da Empresa
- ▼ Seu nome
- ▼ Cargo
- ▼ Email
- ▼ Ocasião
- ▼ Data



Problema

- ▼ Descreva a dor dos seus consumidores
- ▼ Personalize;
- ▼ Utilize estatísticas;
- ▼ Exemplos.



O mercado

- ▼ Demonstre as oportunidades;
- ▼ Competição;
- ▼ Clientes;
- ▼ Seu posicionamento.



A usual piramide

- ▼ São 10.000 pessoas total;
- ▼ 50% compra selos semanalmente;
- ▼ Elas gastam 100 reais com selos por mês;
- ▼ Se minha startup conseguir 1% desse público...

A pirâmide invertida

- ▶ Cada vendedor faz 30 ligações por dia;
- ▶ 5% das ligações são convertidas em vendas ;
- ▶ São 240 dias úteis por ano;
- ▶ Existem 100 vendedores...



Solução

- ▶ Como você resolve o problema;
- ▶ Tenha certeza que a audiência entendeu;
- ▶ Apresente sua preposição de valor;
- ▶ Mostre seu diferencial.



Modelo de Negócios

- ▶ Como sua empresa gera receita;
- ▶ Quem é o cliente;
- ▶ Quanto você pretende receber;
- ▶ eBay: Cobramos taxas de anuncio mais uma comissão na venda.



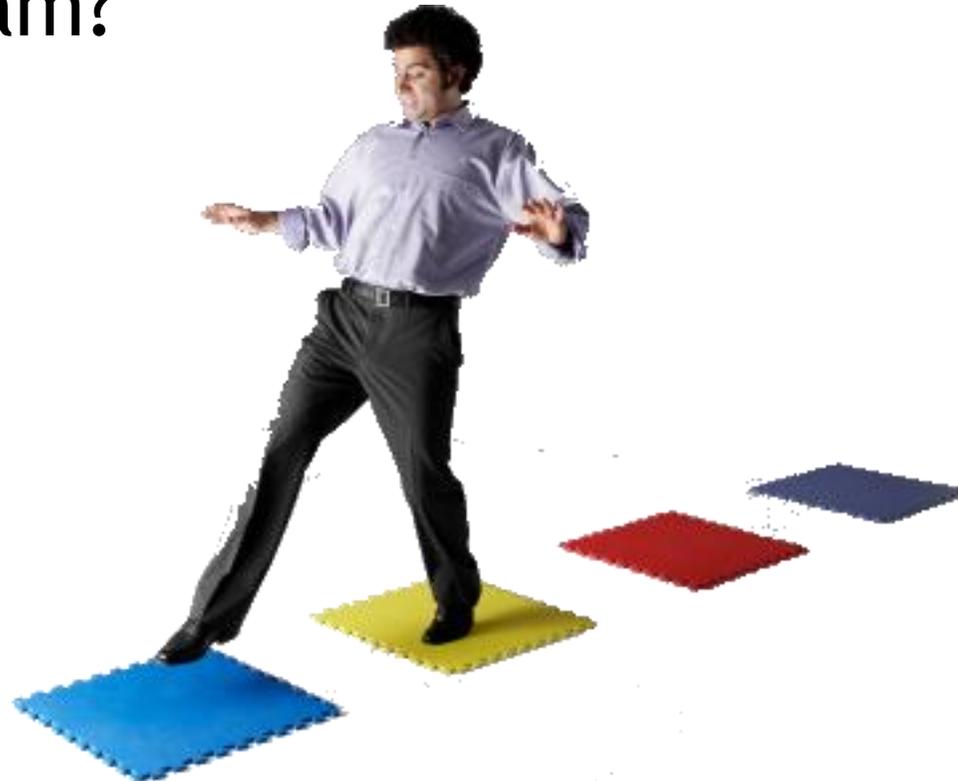
Mostre sua mágica

- ▶ Qual seu grande diferencial?
- ▶ Como ele cria valor para o cliente?
- ▶ Apresente sua tecnologia.



Resultados

- ▶ Quais são os marcos da sua empresa?
- ▶ O que vocês conquistaram?
- ▶ Apresente fatos;
- ▶ Esqueça as conversas.



Time

- ▼ A trindade: produção, marketing, finanças;
- ▼ Mentores.



Próximos passos

- ▶ A importância de permanecer incubado para o empreendimento.
- ▶ Quais são os planos da empresa?
- ▶ Mostre seu planejamento;
- ▶ Apresente números.





A apresentação

prima
consultoria

PREPARE-SE

- ▼ Conheça a **audiência** e o **local**
- ▼ Elabore um **bom material**
- ▼ **Antecipe** dúvidas



Durante a apresentação



Conquistando o direito de falar

- ▶ **Limitar** o assunto
- ▶ Desenvolver o **poder de reserva**
- ▶ Intercalar com **exemplos**
- ▶ Usar **palavras** concretas e familiares



Vitalizando a palestra

- ▼ Escolha exemplos que trate com **seriedade**
- ▼ Dê **vida aos sentimentos** pessoais
- ▼ Aja com **sinceridade**



Postura

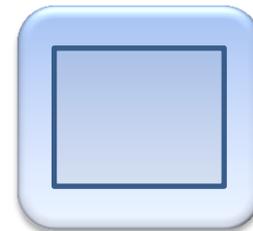
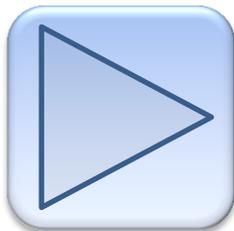
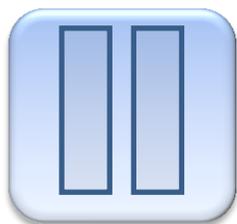
- Leitura
- Vestuário
- Acessórios



Gestos

- Olhar
- Mãos
- Pés

Conceitos essenciais



- ▼ **Uso de pausas**
- ▼ **Andamento e ritmo**
- ▼ **Velocidade**
- ▼ **Quando parar?**
- ▼ **Volume**





Os Slides

Apresentações Simples

Dicas para nunca errar

4 dicas básicas

1. Fundo plano
2. Fontes claras
3. Uma idéia por slide
4. Dados um... por ... um...

1. Fundo plano

Use os fundos certos!



1. Fundo plano

Preto

\$4.8B

Spent on consumer goods in 2005

Gradiente

\$4.8B

Spent on consumer goods in 2005

Tons Pastéis

\$4.8B

Spent on consumer goods in 2005

Textura leve

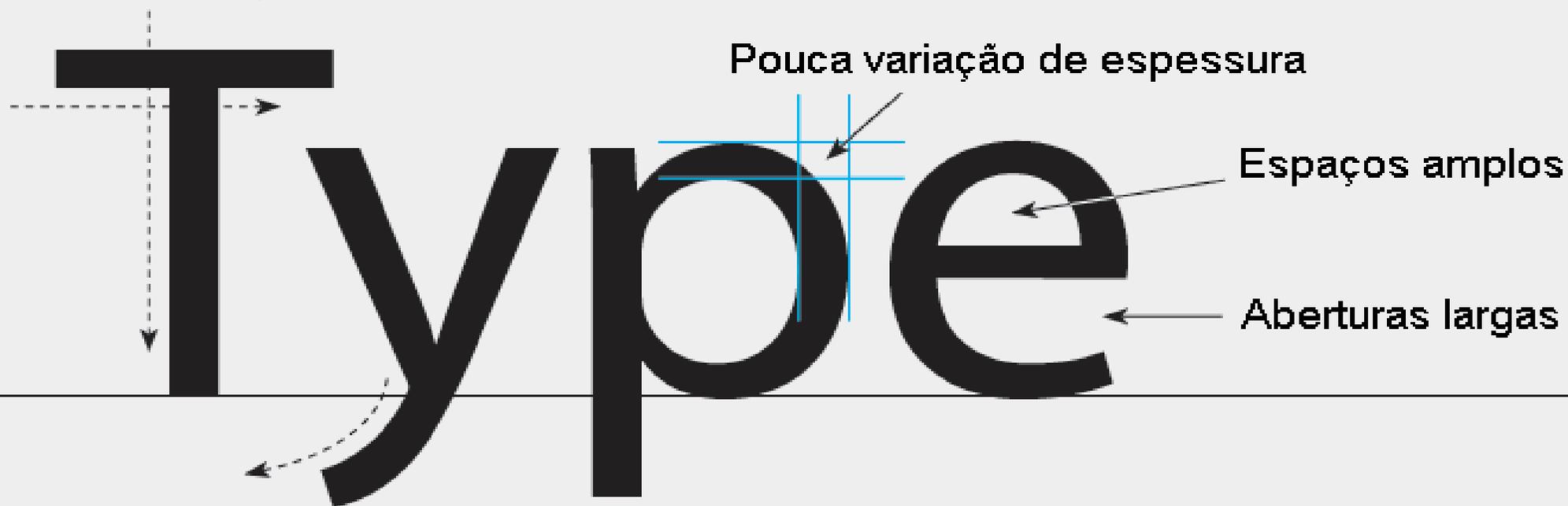
\$4.8B

Spent on consumer goods in 2005

2. Fontes claras

O que usar?

Linhas Simples



2. Fontes claras

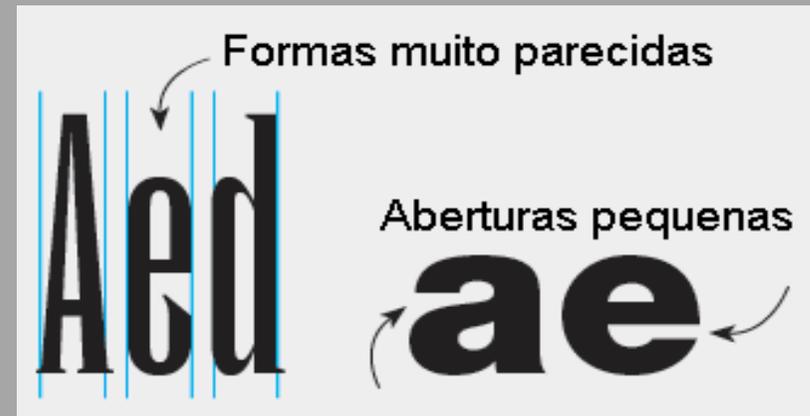
O que **evitar**?



Embelezamentos
desnecessários



Variações bruscas na
espessura



Fontes
“Condensed” e “Bold”

3. Uma idéia por slide

Antes

Dados chave no mercado

Alto volume de tráfego

- Mais de 27.000 veículos na Av. Domingos Ferreira e 22.000 na Av. Conselheiro Aguiar diariamente

Facilmente acessível

- 14 pontos de táxi, 1 estação de Metrô e 12 rotas de ônibus

Investir em Boa Viagem é seguro

- Público de classe média alta, aluguéis caros e valor imobiliário crescente

3. Uma idéia por slide

Depois

Alto volume de tráfego

Boa Viagem é um imã para compradores! Isso pode ser observado pelo alto volume de tráfego. Mais de 27.000 veículos na Domingos Ferreira e mais de 22.000 na Conselheiro Aguiar diariamente!



4. Dados um... por ... um...

Dados chave no mercado

Alto volume de tráfego

4. Dados um... por ... um...

Dados chave no mercado

Alto volume de tráfego

Facilmente Acessível

4. Dados um... por ... um...

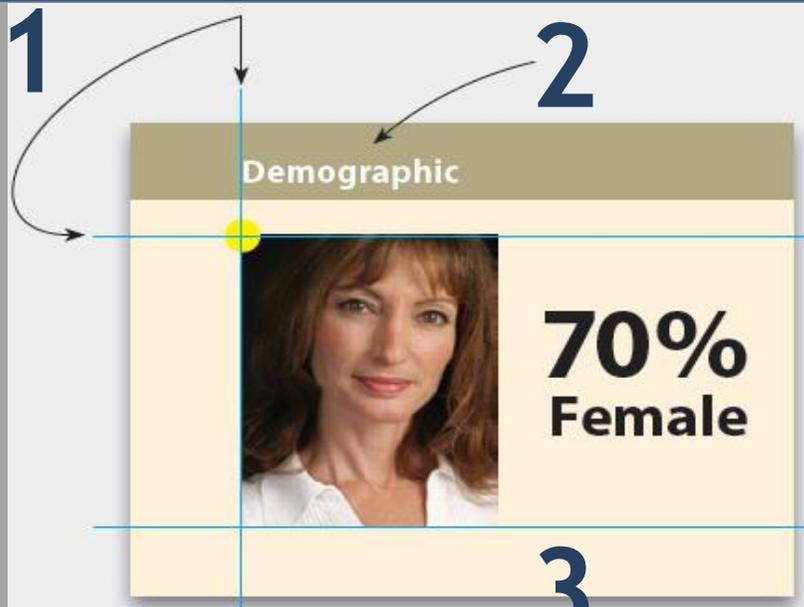
Dados chave no mercado

Alto volume de tráfego

Facilmente Acessível

Investir em Boa Viagem é seguro!

Unifique imagens e layout



1. Alinhamento uniforme
2. Cores e cabeçalhos iguais
3. Mesma fonte
 - Cabeçalho branco
 - Corpo do texto preto



Mão na massa!





Guilherme Coelho

guilherme@primaconsultoria.com.br

Prima Consultoria, entendemos Pernambuco.

Rua do Bom Jesus, 125, Bairro do Recife, Recife - PE. CEP: 50030-170

81.2137.3737 - www.primaconsultoria.com.br - contato@primaconsultoria.com.br