

# ICT ENTREPRENEUR



*“One becomes an entrepreneur  
not by birth but by education  
as well as by experience”*

*Volkmann 2004*



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



ICT  
ENTREPRENEUR

# MÓDULO 8 - PITCH E ENCONTRAR INVESTITORES



**PITCHING IT  
THE RIGHT WAY**

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## METAS E OBJETIVOS:

- Compreender a importância do pitch
- Aprender técnicas de falar em público
- Aprender a estruturar um pitch de sucesso
- Comunicar a mensagem com eficácia

## INTRODUÇÃO:

- Orientações para um pitch perfeito
- Exercícios de grupo
- Simulação de pitch



# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## PRINCIPAIS CONTEÚDOS:

- O que é um pitch
- Estrutura e conteúdo do pitch
- Linguagem
- Linguagem corporal e tom de voz
- Regras de powerpoint/discurso

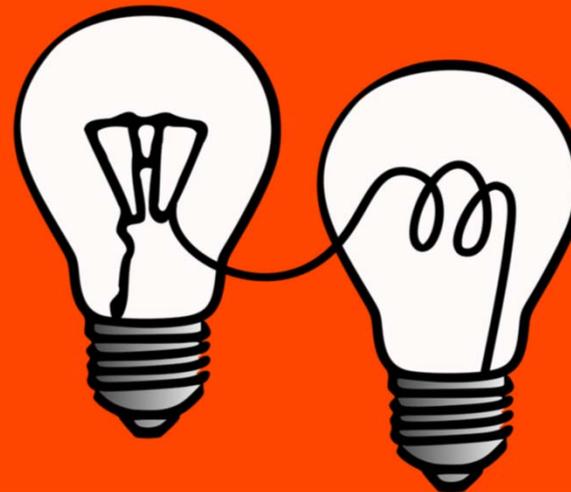


# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## Principais conteúdos (cont):

- Mini pitch & “captar a atenção”
- Lidar com perguntas
- Resolução de problemas
- Pitch para investidores
- Encontrar investidores



# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## O que é um pitch:

- O que pensa que é um pitch?
  - *Um pitch é uma **história** ou a comunicação de uma mensagem entre duas partes, com o principal objetivo de vender, influenciar, educar ou informar.*
- Quais são os critérios de um bom pitch?
- Quais são as competências de um bom comunicador?
- Apresentar é uma competência ou um talento (estimulada vs natural)?
  - *Os melhores apresentadores são aqueles que dominam a arte através da prática*

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## ESTRUTURA DE UM PITCH:

- Conhecer o objetivo da apresentação
- Pontos chave e principais mensagens
- Estrutura: Introdução, Corpo Principal, Conclusão
- Conhecer a história

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## LINGUAGEM:

- Nem toda a gente é um cientista/engenheiro
- Não “tagarelar”
- Linguagem do investidor
- Regra dos Três
- Memorize o início e o fim

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## LINGUAGEM CORPORAL E O TOM DE VOZ:

- O poder das pausas
- Contacto visual (pequenos ou grandes grupos de pessoas)
- Utilização de suportes e adereços
- Confiante mas não arrogante
- Entoação/ênfase
- Utilização de “humms” e “Ahhhs”

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## REGRAS DO POWERPOINT/DISCURSO:

- Tipo de fonte: Sans-serif, etc.
- Coloque a negrito ou sublinhe para dar ênfase. Evite itálicos
- NÃO GRITE!
- Tamanho de letra indicado: Títulos = 44 pt    Corpo de texto = 28 pt – 34 pt
- Marcas: não inferior a 24 pt
- Número de marcas: 3 tem demonstrado ser o número mais eficaz (regra de três mencionada anteriormente)
- 15 slides máx.

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## REGRAS DO POWERPOINT/DISCURSO (CONT):

- Regra 6 x 6 – até 6 palavras por linha, e 6 linhas por slide
- Verifique a volte a verificar a ortografia e a formatação
- Imagens: Garanta que ao aumentar ou reduzir o tamanho de uma imagem, adequa a escala da mesma
- Animação: Não use em demasia, a não ser que realmente precise de dar ênfase a algo
- Se não houver animações, opte por uma versão PDF da apresentação

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## MINI PITCHES & "CAPTADORES DE ATENÇÃO": CONDENSE A MENSAGEM:

- Elevator pitch
- Cabeçalhos de Hollywood

O Elevator Pitche e o Cabeçalho de Hollywood são ferramentas que permitem comunicar rapidamente ou fazer o pitch de uma mensagem a outra pessoa

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## LIDAR COM PERGUNTAS: PREPARAÇÃO:

- Esteja preparado (treine, pratique respostas a potenciais questões)
- Conheça os seus investidores/audiência
- Saiba o que a sua audiência quer ouvir
- Não se coloque numa posição defensiva
- Não interrompa uma pessoa que esteja a falar

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS:

- O que pode correr mal, vai correr mal
- Barreiras para escutar eficazmente
- Precisa de envolver a audiência

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## PITCH PARA OS INVESTIDORES:

- Conheça a audiência e a sua linguagem
- “Embelezar” o Pitch



# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



## COMO ENCONTRAR INVESTIDORES:

- Fontes fidedignas de grupos de investimento, por exemplo: *Business Angels*, Capitais de Risco, etc.
- Concursos de Start-ups com a presença de investidores
- Critérios para a identificação de investidores adequados
- Devo aceitar qualquer pessoa que esteja disponível para lhe dar dinheiro?
- Network vs Capital: Qual o atributo mais importante?
- Criação de vantagens competitivas através de parcerias de investimento
- Fazer o primeiro contacto

# PITCH E ENCONTRAR INVESTIDORES



Vídeos & Exercícios em grupo:

Pitch - um minuto: <https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw>

Elevator Pitch - 30 segundos: [https://www.youtube.com/watch?v=5\\_wc7agBSZA](https://www.youtube.com/watch?v=5_wc7agBSZA)

Pitch completo: <https://www.youtube.com/watch?v=XSk3xO2-3rE>

# EXERCÍCIO INDIVIDUAL: HORA DO PITCH!



Os participantes devem apresentar um produto/serviço específico, e em seguida, preparam o pitch durante 10' e apresentam durante 1' à frente do público.

Duração total para este exercício: 60'.

O feedback deve dado a cada participante separadamente em dimensões-chave tais como: linguagem corporal, entusiasmo, conhecimento do assunto, quão bem preparados eles estão, facilidade na apresentação, etc.



# MUITO OBRIGADO!



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.  
This publication (communication) reflects the views only of the author,  
and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made  
of the information contained therein.