

Como construir o seu *pitch* para a captação de investimentos



O que é o *pitch*?

O termo *pitch* foi retirado da expressão “*elevator pitch*” ou “conversa de elevador” e é utilizado figurativamente para transmitir a ideia de um encontro onde tem-se muito pouco tempo para transmitir a informação necessária.

Transportando para o mundo das empresas, é como se um empreendedor encontrasse um investidor no elevador e tivesse alguns segundos para “vender” a sua empresa ou projeto na expectativa de conseguir uma parceria.

Assim, o *pitch* é uma apresentação sumária do seu projeto ou empresa, que poderá ser realizada presencialmente ou em forma de vídeo. Poderá ter uma duração média de 3 a 5 minutos. O objetivo é, de forma clara e sucinta, captar a atenção e despertar o interesse do investidor.

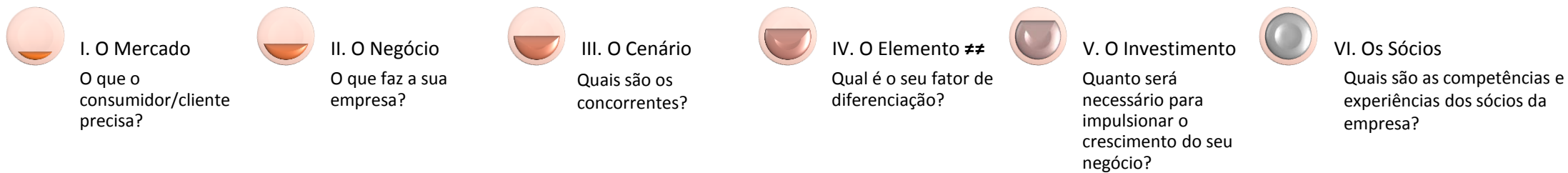
O *pitch* poderá ainda ser enviado no formato de apresentação e, neste caso, deverá conter entre 3 e 5 *slides*.

Neste manual, propomo-nos a orientá-lo na construção de um *pitch* objetivo e eficaz .

O manual é dirigido a si, empresário que tem um projeto para arranque ou já tem uma empresa ativa a necessitar de aporte financeiro para o desenvolvimento do seu negócio.

Caso tenha informações sobre a audiência (=potencial investidor) poderá ponderar a hipótese de produzir diferentes versões do seu *pitch*, adaptando o discurso ao perfil de cada investidor.

Como construir o *pitch*?



Sobre cada fase do *pitch*



O Mercado

O primeiro passo é a identificação da oportunidade existente no mercado, sempre na ótica do consumidor ou cliente. O que as pessoas querem e por que esta necessidade ainda não é atendida pelo mercado?



O Negócio

Como a sua empresa está a responder melhor a esta necessidade ou como propõe fazê-lo com o investimento que poderá receber? Neste momento é importante demonstrar a capacidade de inovação.



O Cenário

Identifique os principais concorrentes, a sua posição e quais são as suas vantagens competitivas em relação aos outros *players*.



O Elemento ≠

As empresas que demonstram um fator distintivo em relação aos concorrentes são as que mais atraem a atenção do investidor.



O Investimento

Nesta linha poderá dizer qual é o estágio do seu negócio e qual é o valor do investimento que está à procura.



Os Sócios

O investidor analisa não só o potencial do negócio, mas também o empreendedor. Por isso, é importante demonstrar claramente a sua capacitação e preparação para executar o plano estratégico de desenvolvimento proposto.

Alertas

- Não faça promessas de desempenho impossíveis de serem cumpridas;
- Se a sua empresa precisa de investimento porque os resultados atuais não são positivos, esteja preparado para justificar a situação e antecipar possíveis mudanças nos processos e na gestão para solucionar o problema;
- Não considere que ter ideias é suficiente, é preciso defendê-las de forma consistente;
- Não abuse dos termos técnicos se não tiver a certeza de que a audiência é especialista no tema;
- Não abuse das autoanálises e dos adjetivos que dão um tom exagero ao seu entusiasmo, pois quem deve fazer a análise do potencial do negócio é o investidor;
- Não utilize informações falsas para justificar as suas projeções;
- Caso o *pitch* seja realizado presencialmente, poderá ser acompanhado de uma sessão de perguntas por parte do investidor, por isso esteja preparado com informações detalhadas do mercado onde atua;
- Caso o *pitch* seja enviado em vídeo ou no formato de apresentação e desperte o interesse dos investidores, haverá uma segunda fase de apresentação mais completa e mais detalhada da empresa.



Imagem

Se optar por fazer o *pitch* da sua empresa em vídeo, certifique-se de que está com boa apresentação, vestido de maneira profissional e grave as imagens num ambiente neutro, sem perturbações visuais ou ruídos.

Mais uma vez, é importante lembrar que um investidor está a analisar não só o potencial da empresa e a competência dos seus gestores, mas também a postura e a imagem dos empreendedores. Mesmo que use alguma criatividade na exposição da sua empresa, é preciso causar uma boa impressão para o maior número de investidores possível.