



## Pitch

João B. Rocha-Junior  
joao@uefs.br

Departamento de Ciências Exatas  
Universidade Estadual de Feira de Santana

## Objetivo

- Falar dos principais tipos de Pitch
- Apresentar três formatos para o Pitch de 5min
- Apresentar 1 pitch de 3min



Pitch

João B. Rocha-Junior

1

## Definição

“O Pitch é uma apresentação rápida sobre um produto ou negócio com a intenção de *vender* a ideia para investidores, clientes, sócios ou membros da equipe”



Pitch

João B. Rocha-Junior

2

## Tipos de pitch

- One-sentence Pitch
  - 1 sentença
- Elevator Pitch
  - 30 a 60 segundos
- Pitch Deck (com slides)
  - com slides
  - 3 a 5 minutos



Pitch

João B. Rocha-Junior

3

## Pitch 1min

Rekko: recomendações inteligentes para pequenos e médios sites de e-commerce. Grandes empresas de e-commerce como Submarino e Magalu já exploram a recomendação de produtos, reportando um aumento no faturamento de até 30%. Entretanto, pequenos e médios sites de e-commerce ainda não exploram esta tecnologia, desperdiçando uma oportunidade fantástica para aumentar o seu faturamento. A nossa solução é baseada em três pilares: fácil integração, através de plugins para as principais plataformas de e-commerce; custo acessível, onde cobramos uma pequena comissão sobre o faturamento alcançado a partir das nossas recomendações; e tecnologia inovadora, que permite recomendar produtos mesmo para os usuários que acessam o site pela primeira vez. Existe atualmente cerca de 13 milhões de sites de e-commerce que faturaram em 2018, R\$ 11 trilhões. A nossa estratégia para alcançar o mercado é através de parcerias com empresas que desenvolvem sites para e-commerce, oferecendo 10% para estas empresas instalarem a Rekko e seus clientes. Já fechamos a parceria com 7 parceiros e iniciamos a validação da nossa ideia na SANAR e na DigitalSeller.



Pitch

João B. Rocha-Junior

4

## Formatos Pitch Deck

- **Problema e Solução**
- **Visão e Oportunidade**
- **Time**



Pitch


João B. Rocha-Junior

5

Problema e Solução	Visão e Oportunidade	Time
1. Título <b>2. Problema</b> <b>3. Solução</b> 4. Produto 5. Tração 6. Modelo de negócio 7. Mercado 8. Concorrentes 9. Estratégia de mercado 10. Time 11. Financiamento	1. Título <b>2. Visão</b> <b>3. Oportunidade</b> 4. Produto 5. Tração 6. Modelo de negócio <b>7. Mercado</b> 7. Concorrentes 8. Estratégia de mercado 9. Time 10. Financiamento	1. Título <b>2. Time</b> 3. Problema 4. Solução 5. Produto 6. Tração 7. Modelo de negócio 8. Mercado 9. Concorrentes 10. Estratégia de mercado 11. Financiamento



Pitch
João B. Rocha-Junior
6



## Story Telling

João B. Rocha-Junior

joao@uefs.br

Departamento de Ciências Exatas  
Universidade Estadual de Feira de Santana