IDENTIDADE
START UP
SEBRAE MINAS

MENTORIA REMOTA

#2 . PITCH

MENTORIA
REMOTA

Mentoria Remota é uma série de ebooks exclusivos do Startup Sebrae Minas.
*Agora é hora do show, **que comece o pitch!***

ÍNDICE

1. A ARTE DA FALA – COMO MELHORAR A SUA APRESENTAÇÃO? (4)
Como desenvolver a habilidade de falar em público.

2. OS IMPROVISADORES QUE NOS DESCULPEM, MAS BELEZA É FUNDAMENTAL (11)
O design da apresentação.

3. STORYTELLER: O ENCANTADOR DE INVESTIDORES (16)
Storytelling para pitchs: uma forma de preparar o roteiro.

4. PALAVRA DO MENTOR (21)
Os itens mais importantes de um pitch segundo quem importa, os investidores.

1

A ARTE DA FALA – COMO MELHORAR A SUA APRESENTAÇÃO?

A arte da fala – como melhorar a sua apresentação?

Ano de 1937. George VI, coroado rei do Reino Unido, trava consigo mesmo uma batalha para discursar de forma eloquente para seus súditos. Conhecido por sua gagueira, o monarca superou a dificuldade com a ajuda do "terapeuta da fala" Lionel Logue. A história foi narrada no filme "O Discurso do Rei". Em uma cena, Winston Churchill – um dos mais importantes estadistas britânicos, confidencia ao protagonista que também sofria com problemas de dicção. Você pode não ser um político e embolar as sílabas, mas se falar em público for sinônimo de mãos suadas, nervosismo ou dor de barriga, esse texto vai te interessar muito. Um empreendedor que não se comunica bem, não consegue levar seu negócio adiante. Para convencer um investidor, é preciso passar sua ideia de forma clara e convincente. Não precisa entrar em pânico – há formas de melhorar.

Treinar, eis o segredo dos grandes.

É inegável que existam pessoas com talento natural para discursos, mas boa parte dos oradores se vale de uma estratégia imbatível: o treino. Steve Jobs treinava, no mínimo, oito horas antes de cada apresentação. Oito horas, isso mesmo, nem precisa voltar pra conferir se leu certo. O objetivo não é memorizar palavra por palavra (robôs estão dispensados). A ideia é praticar até que a linha de raciocínio faça sentido e você consiga guiar a audiência por ela de forma natural. Grave uma apresentação, de preferência com plateia e assista depois. Vai ser mais fácil identificar em que pontos você precisa se aperfeiçoar.

Prepare-se. Defina alguns itens fundamentais.

Quem é o público? Saber com quem você está falando vai determinar se sua apresentação deve ser formal, descontraída ou técnica. É preciso saber o que é relevante para ele e quais informações ele já tem. Aqui entra o segundo ponto – qual o seu tempo? Os pitches estão cada vez mais curtos, selecione com critério os itens que serão abordados. Mesmo que você tenha 15 minutos de fala, prepare uma versão express de um a dois minutos. O exercício ajuda a definir o que é fundamental, além de te deixar preparado para imprevistos. Procure informações sobre o local da reunião e as ferramentas que serão disponibilizadas. Saber em cima da hora que não vai dar para exibir seus slides é um estresse desnecessário.

Conteúdo não é tudo, meu amigo.

Agora, uma informação para ser absorvida com sensatez. Segundo um estudo da Universidade da Califórnia (UCLA), apenas 7% do impacto provocado no público vem do conteúdo da apresentação. São mais determinantes a voz (38%) e a linguagem corporal (55%). Isso não quer dizer que o conteúdo pode ficar em segundo plano (falaremos dele nos próximos capítulos). O ponto é que braços cruzados e costas curvadas passam mais mensagens do que imaginamos.

Dicas de quem entende.

A SOAP, empresa especializada em turbinar apresentações e treinar oradores, indicou fatores e dicas para tornar seu pitch seguro e confiante.

ESTUDE – Saber sua apresentação de cor vai te deixar mais confortável, desde que você não perca a naturalidade. Se prepare estudando assuntos relacionados e as empresas para as quais você está se apresentando. Isso vai te deixar seguro para responder perguntas.

RESPIRE – A pausa é fundamental. Três segundos entre as frases permite que o público absorva as informações. O breve silêncio também é um aliado para você retomar o raciocínio sem atropelamento.

MODULE A VOZ – Usar o mesmo tom durante toda a apresentação só trará um efeito – sono nos ouvintes. Dê vida a seu discurso enfatizando com a voz os pontos positivos. Fale de forma clara e articulada. Uma boa dica para os iniciantes é prestar a atenção em repórteres de telejornais. Para quem tem uma dificuldade extra, vale a pena procurar um fonoaudiólogo.

SE ENTUSIASME – Falar com desânimo vai mostrar ao investidor que nem você acredita no que está falando. Para engajar as pessoas, fale com convicção.

OLHE PARA SEUS OUVINTES – Esqueça a teoria de olhar um ponto fixo no fundo da sala. Busque o olhar das pessoas. Identifique os mais interessados e foque neles. Olhar perdido não conquista ninguém.

AUTO CONTROLE – Mãos suadas e ansiedade são comuns e acontece com a maioria das pessoas. Se concentre e não se desvie do foco. Chegue com antecedência para ter tempo de se ambientar e acalme-se.

EVITE VÍCIOS CORPORAIS - Passar as mãos nos cabelos, mexer no nariz, rodar uma caneta. Comportamentos repetitivos chamam a atenção e distraem o ouvinte. Identifique se você tem algum e tente se policiar. O excesso de gesticulação também deve ser observado.

POSTURA - Braços cruzados indicam uma posição defensiva. Mantenha a postura ereta com peitoral e braços abertos.

DE FRENTE – Nunca dê as costas para a audiência. Se você quiser mostrar algo na tela, se posicione ao lado e aponte com a mão.

MOVIMENTE-SE – Se mover é uma forma de manter a plateia atenta a você, mas faça isso com cuidado. Se movimente nos momentos certos e de forma natural. Na mudança de um ponto para outro ou quando for se dirigir a alguém, por exemplo.

SORRIA – O sorriso quebra o gelo. Se apresentar de forma sisuda e ríspida diminui bastante as chances de conquistar o ouvinte.

2 OS IMPROVISADORES QUE NOS DESCULPEM, MAS BELEZA É FUNDAMENTAL

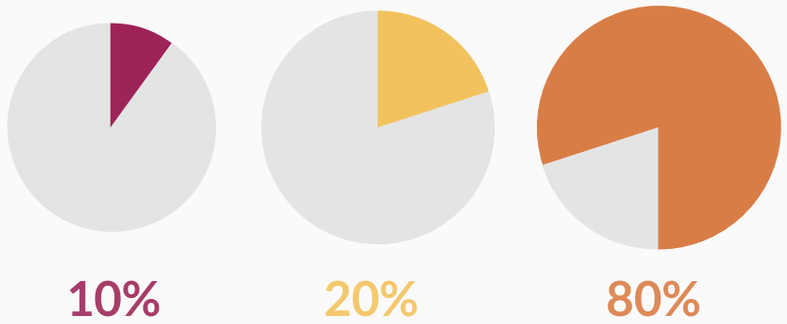
Os improvisadores que nos desculpem, mas beleza é fundamental

“Algo está acontecendo. Estamos nos tornando uma sociedade visualmente mediada. Para muitos, o entendimento do mundo está se dando, não pelas palavras, mas pela leitura de imagens”. A frase é de Paul Martin Lester, autor do livro “*Visual Communication: Images with Messages*”. Para uma startup, essa consciência precisa existir desde a criação da marca/produto/identidade visual até o pitch. O pitch não é a hora de ganhar o investidor com um discurso convincente? É, mas com a companhia de uma apresentação visual bem pensada, suas chances de sucesso crescem.

A apresentação é importante, muito importante.

Rodrigo Moreira é CEO da SMARTalk, uma agência direcionada para o desenvolvimento de apresentações. “Antigamente não havia a cultura de se preocupar com a forma, apenas com o conteúdo. Hoje esse cenário mudou. Ouso de dizer que a apresentação, em alguns casos, é mais importante que o próprio produto. Se você tem uma boa apresentação de uma ideia a ser desenvolvida, há uma grande chance de encontrar um investidor. Por outro lado, já vi boas ideias não saírem do papel porque os empreendedores ficaram muito preocupados com o produto e se esqueceram de vender bem a proposta. Esse é o papel de uma boa apresentação”, explica.

Há números que endossam a estratégia. Um estudo feito pela Universidade de Nova York mostrou que as pessoas se lembram de **10% do que ouvem**, **20% do que leem....e 80% do que veem**. Convencidos? E tem alguma receita para criar slides impactantes? Não, mas levar em conta alguns pontos já te deixa bem à frente.



Atenção aos detalhes.

O primeiro passo é considerar o público alvo – ousar demais pode ser um precipício se você estiver lidando com pessoas mais conservadoras. Optar por algo simples é uma via mais segura. Pensar no ambiente também é fundamental. Uma apresentação feita para um telão wide screen exige uma configuração específica, por exemplo. Lembre-se que aquilo será mostrado para outra pessoa, não para você. Desapegue de gostos pessoais que destoem da identidade visual da apresentação.

Uma pequena lista de mancadas: efeitos visuais espalhafatosos, mistura desarmônica de cores, imagens em baixa resolução, fontes muito pequenas, excesso de informação em um slide. Economize palavras na tela – o apresentador é você! Os slides são apenas para guiar sua fala e devem ter palavras e frases importantes. As pessoas querem saber os benefícios, seja objetivo e descomplique. “Efetividade alavancando resultados superiores” não soa tão bem como “torna os processos mais rápidos”.

Caixa de ferramentas.

Existem muitas ferramentas disponíveis. O empreendedor pode optar pelo básico e universal PowerPoint ou pelas vastas possibilidades de movimento do Prezi, por exemplo. Para os escolados, Rodrigo conta o que tem agradado: “fazer pequenas animações que sugerem ‘motion graphics’ dentro da apresentação, ilustrações e storytellings bem definidos contando a história do produto são as principais tendências que tenho visto”.

3

STORYTELLER: O ENCANTADOR DE INVESTIDORES

Storyteller: o encantador de investidores

Se o boom das startups foi no Vale do Sicílio, o do pitch foi em Hollywood. Como os executivos dos estúdios não tinham tempo para ler os roteiros dos filmes, os escritores criaram a estratégia de resumi-lo para contar em uma viagem de elevador – daí surgiu o termo “elevator pitch”. Hoje, o tempo não é o único desafio para quem precisa vender uma ideia. Com o bombardeio constante de informações, a grande batalha é pela conquista da atenção de alguém.

Em um pitch, o cenário é parecido. Os investidores podem estar pensando em problemas domésticos, olhando seus smartphones, preocupados com notícias financeiras, observando alguém que passa do lado de fora da sala, se lembrando de algum compromisso ou antecipando mentalmente o placar do jogo do próximo domingo. Como fazer com que eles se interessem e ouçam o que você tem a dizer?

O Storytelling é uma boa opção e tem cada vez mais adeptos no meio empresarial. "A semelhança entre quem ouve uma história, vê um filme e lê um livro é o fato de estarem todos compenetrados no enredo. Há dez anos as empresas entenderam isso e começaram a aprender com romancistas, roteiristas, dramaturgos", conta Fernando Palacios, sócio-fundador do primeiro escritório de Storytelling do Brasil e professor do curso Inovação em Branded Content na ESPM.

Assim como um leitor decide se continua a ler um texto nas primeiras linhas (que bom que você chegou até aqui!), o investidor deve ser fisgado nos primeiros segundos de pitch. O segredo é mostrar que a sua ideia é diferente e especial. Você pode optar por diversos caminhos, aguçando a curiosidade ou despertando a identificação do ouvinte, por exemplo. A regra de ouro é conhecer a sua audiência para saber quais emoções você deve despertar para chegar a ela. Também é importante você identificar seu ponto forte – às vezes o humor não é a sua praia, mas quem sabe um entusiasmo apaixonado? 🤍

Não basta uma boa história se ela for contada de forma insossa. Alie entonação, ritmo e timbre. Uma letra maravilhosa não é nada se a melodia for tediosa, certo? Durante o pitch, fique esperto. Leia as reações de cada pessoa presente para perceber se está no caminho certo ou deve mudar a abordagem. Você não precisa descartar o Storytelling se a sua startup ainda não tem produtos, clientes e resultados para compor uma história. Fale sobre seu sonho, a história e a inspiração por trás do projeto. Se essa ideia te fez ir adiante, ela também pode conquistar o investidor.

"Brinque com a sua história, procure narrar de forma diferente sempre que conhecer uma pessoa nova. Assim você evita mecanizar a forma de contá-la e uma hora você acaba encontrando o ângulo ideal para representá-la de forma rápida e instigante", finaliza Fernando.

4 PALAVRA DO MENTOR

Palavra do Mentor

O que leva um investidor a apostar em uma startup?

Quais as características de um bom pitch? A opinião dos quatro profissionais a seguir podem ajudar você a montar ou melhorar a sua apresentação.

Felipe Godoi da Confrapar, gestora de fundos de investimento para tecnologia, tem 7 dicas pra você:

1) Se policie para não intercalar as frases com interjeições como: *"An"*, *"Hum"*, *"'É..."*. Isso demonstra nervosismo e o investidor pode perceber que você não consegue completar seu raciocínio;

2) Piadas são bem vindas - desde que com moderação e no tempo certo. Um momento de descontração quebra o gelo e a tensão. Se ninguém rir, siga em frente;

3) Não fale sozinho. Crie links com o investidor. Estude as linhas de interesse, investimentos e preocupações e se adiante em apresentar algo direcionado a ele;

4) Se a apresentação precisar ser em inglês e você não dominar o idioma, peça que outro sócio conduza o pitch;

5) Falta de coerência e nexo são fatais. Se você não elaborar as vantagens do negócio, o investidor também não vai;

6) Se prepare de acordo com seu público. Se for um grupo de investimentos formal, se vista apropriadamente e alinhe um discurso racional. No caso de uma audiência mais descontraída, acompanhe o estilo;

7) Um investidor busca quatro pontos: viabilidade, rentabilidade, escalabilidade dentro de um contexto de mercado. E o quarto? A capacidade do empreendedor de levar o negócio adiante.

Anthony Weil da francesa Truffle Capital, gestora de fundos de investimento, e seus 6 conselhos:

1) Apresente seu time e seu diferencial. Startups iniciantes com mais de três sócios costumam não ser atrativas;

2) O investidor quer entender qual o problema e qual a solução que você encontrou. Isso define se há ou não uma oportunidade. Seja claro em relação a essas informações;

3) Coloque uma ideia em cada slide. Muitas informações em uma tela é confuso e dificulta o acompanhamento;

4) Você está apresentando para pessoas, olhe para elas. Ficar olhando para a tela não é uma boa postura;

5) Se for uma startup em estágio avançado, mostre quem são seus clientes e seus resultados. Isso traz credibilidade;

6) Na minha opinião, negócios envolvendo saúde e educação são os mais promissores no Brasil. São setores que ainda têm problemas estruturais, logo, muitas oportunidades.

Para Arthur Mendes da Warehouse Investimentos, 5 coisas interessam:

1) Seja simples. Explique em uma frase o que você faz;

2) Mostre a fatia do mercado específica que você vai atuar. Não adianta mostrar um dado geral sobre tecnologia. Se você está criando um game, fale sobre esse mercado;

3) Não use chavões e jargão empresarial. Seja objetivo e não "floreie" sua fala;

4) Na minha opinião, dez slides é o tamanho máximo para um pitch;

5) Tenha jogo de cintura para lidar com imprevistos como uma pergunta para a qual você não resposta ou uma falha no projetor.

Para encerrar, batemos um papo com Simon Olson, que foi sócio da DFJ FIR Capital e diretor de Desenvolvimento de Novos Negocios da Google no Brasil. Nesse momento ele está a frente do lançamento de um novo fundo de investimentos. Dá uma olhada no que ele nos disse:

---

1) Como o empreendedor deve se preparar para um pitch? Quais pontos ele deve frisar na apresentação?

Eu sou muito fã do formato: problema/solução. Primeiro fale sobre o problema e depois explique como seu produto ou serviço é a solução para esse problema. Em seguida, certifique-se de abordar os seguintes itens:

- *Fale sobre seu time;*
- *Dê informações sobre o mercado;*
- *Apresente seu produto ou serviço;*
- *Mostre seu modelo de negócio;*
- *Exponha a demanda para seu produto ou serviço;*
- *Identifique os concorrentes;*
- *Liste as suas vantagens competitivas;*
- *Detalhe as barreiras de entrada.*

2) Como fazer uma apresentação curta sem correr o risco de deixar informações relevantes de fora?

Prática! Você tem que dedicar horas e horas praticando até aprender a compartilhar a informação numa forma mais eficaz e eficiente. Isso é a única maneira de transmitir muita informação em um curto espaço de tempo.

3) A quais questões os investidores prestam mais atenção? Quais são os pontos cruciais na hora de decidir investir em uma startup?

O investidor quer saber se realmente existe uma demanda forte para seu produto ou serviço; o tamanho de mercado; a qualidade do time, e se o produto ou serviço já está lançado: o tamanho da base de usuários, a curva de crescimento e o nível de engajamento.

4) O que o empreendedor deve evitar dizer ou fazer durante uma apresentação?

Promessas ou projeções que não sejam realísticas, porque te faz perder credibilidade. Falar de modo descortês sobre os concorrentes, contar mentiras, falar palavrões ou tentar ser engraçado desnecessariamente são outros pontos que devem ser igualmente evitados.

5) Que diferença deve haver entre um pitch de uma startup iniciante e uma que já está em estágio mais avançado?

Hoje em dia, nem os investidores anjo estão mais investindo em ideias. Então, como todo mundo precisa mostrar pelo menos um protótipo, não existe tanta diferença. Se seu produto ou serviço está lançado, precisa fazer o que foi dito na questão anterior: mostrar informações sobre a base de usuários, a curva de crescimento e o nível de engajamento.

Temos mais conteúdo sobre o assunto para você.
Acompanhe na plataforma Startup Sebrae Minas:

- **10 Dicas para melhorar suas apresentações e comunicar melhor suas ideias**
  Apresentações efetivas e interessantes podem ser um grande passo para alcançar objetivos.

- **Confira algumas impressões da missão mineira ao techcrunch disrupt 2014**
  Seis startups mineiras participaram do evento de tecnologia no Vale do Silício. E duas delas compartilham o que viram por lá.

Identidade Starup Sebrae Minas

Minas Gerais é o segundo estado do país em número de startups, atrás apenas de São Paulo, segundo o site startupbase.net. Além disso, há uma grande movimentação, em nível nacional, para promoção das startups e do próprio ecossistema. Atento a essas tendências, o Sebrae Minas busca se posicionar como indutor do processo de desenvolvimento da cultura empreendedora e disseminador de conhecimento para as startups mineiras.

Por isso surgiu o projeto Identidade Startup Sebrae Minas, que tem como objetivo desenvolver e fortalecer o ecossistema de startups no estado de Minas Gerais, por meio de ações de articulação institucional, mapeamento do ecossistema, incentivo e capacitação para os empreendedores de Startups.

O projeto atende empreendedores, sobretudo os digitais, que têm projetos focados em tecnologia e inovação. As soluções do Sebrae Minas são oferecidas de acordo com o perfil do empreendedor, desde aquele que está entrando no movimento das startups, passando pelo empresário que tem uma ideia, mas precisa aprimorar a gestão para alavancar o negócio, até aquele que já é bem-sucedido em seu mercado de atuação.

Sebrae Minas

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é um serviço social autônomo que auxilia o desenvolvimento de pequenos negócios, estimulando o empreendedorismo no país. O fomento à atividade empreendedora faz parte do DNA e da missão do Sebrae.

Em Minas Gerais, a instituição vem fortalecendo sua representatividade junto às startups. Por meio do projeto Identidade Startup, o Sebrae Minas articula parcerias para potencializar empresas inovadoras com alto potencial de crescimento.

Acompanhe-nos:

Na plataforma • **No Facebook** • **No Google+**

IDENTIDADE
START UP
SEBRAE MINAS

startupsebraeminas.com.br