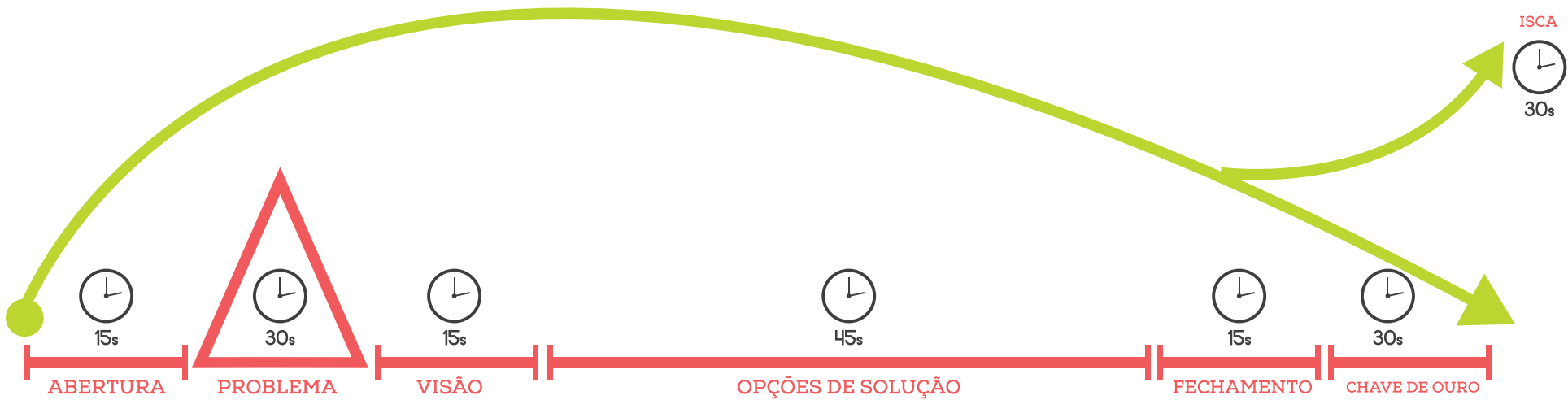


PITCH



Feche com uma isca para fisgar o seu cliente.



Faça um resumo do contexto da sua solução/projeto.

Introduza o problema que os clientes estão vivendo.

Descreva o impacto gerado por esse problema.

Apresente pelo menos duas opções de solução (uma mais chata, ou ruim já existentes e a sua proposta incrível)

Aponte por que a sua opção é realmente a melhor opção.

Com seu ouvinte encantado mostre detalhes de como colocará sua idéia em ação.