



Pitch Deck: o que é e como estruturar o seu?





Colocar na mente do investidor a possibilidade de lucrar com determinados negócios não é uma tarefa simples. Essas pessoas precisam de informações precisas sobre o próprio empreendimento, seu mercado de atuação, entre outros dados.

Para fazer essa apresentação, muitos empreendedores utilizam o Pitch Deck. Com essa ferramenta de apresentação, é possível demonstrar a um investidor anjo o potencial do seu empreendimento, facilitando, assim, a entrada desse capital financeiro e intelectual, do qual uma empresa tanto necessita.

Neste artigo, mostraremos como funciona o Pitch Deck e as estratégias que você deve adotar para elaborar uma apresentação desse tipo. Acompanhe!

O que é o Pitch Deck e como funciona?

O conceito de Pitch Deck é muito simples. Basicamente, é uma apresentação que tem por objetivo demonstrar um panorama geral do seu negócio, de modo que os investidores entendam o seu potencial de geração de lucro e possam oferecer propostas de investimento para ele.

Em outras palavras, o Pitch Deck é uma ferramenta que possibilita ao investidor ter uma breve ideia do modelo de negócio e o que ele pretende alcançar. Contudo, para que esse objetivo possa ser alcançado, é necessário seguir alguns passos e fornecer informações essenciais, as quais demonstraremos ao longo deste artigo.





Um Pitch Deck de qualidade pode abrir diversas oportunidades para um empreendedor, além de servir para que ele faça uma reflexão sobre o seu negócio. Por isso, mesmo que você não apresente a sua empresa para um investidor, ainda vale a pena elaborar essa estratégia para obter insights sobre o empreendimento.

Ao construir um Pitch Deck, o empreendedor será capaz de notar eventuais lacunas ou gargalos em seu planejamento, detalhes simples, mas que podem danificar o potencial de geração de lucros da empresa e prejudicar sua monetização. Um investidor anjo que, geralmente, tem o hábito de presenciar esse tipo de apresentação costuma identificar facilmente esses detalhes.

Portanto, é primordial que a sua empresa esteja com todas as informações demonstradas no seu Pitch Deck, a fim de que tenha a chance de responder todos os questionamentos que forem feitos.

Como fazer um Pitch Deck de qualidade ?

Agora que você entendeu o que é um Pitch Deck e os seus objetivos, mostraremos como elaborar uma apresentação desse tipo para os seus investidores.



Defina seu objetivo principal

O principal ponto que você deve avaliar é o seu objetivo com a apresentação. Ele precisa ficar muito claro desde o início. Por exemplo, você precisa partir para o Pitch Deck já com a intenção de oferecer determinado percentual pelo valor desejado.

Além disso, também deve ter em mente a destinação exata desse valor. Afinal, o investidor anjo colocará o dinheiro em seu negócio para que ele possa gerar resultados e, ao final do processo, retornar para ele acrescido dos respectivos e esperados lucros.



O principal ponto que você deve avaliar é o seu objetivo com a apresentação. Ele precisa ficar muito claro desde o início. Por exemplo, você precisa partir para o Pitch Deck já com a intenção de oferecer determinado percentual pelo valor desejado.

Além disso, também deve ter em mente a destinação exata desse valor. Afinal, o investidor anjo colocará o dinheiro em seu negócio para que ele possa gerar resultados e, ao final do processo, retornar para ele acrescido dos respectivos e esperados lucros. Logo, esses objetivos essenciais devem estar totalmente claros em sua mente para que também fique explicitado para o investidor anjo que aplicará uma quantia em sua empresa.



Aprenda sobre a estrutura

Também é elementar que você conheça bem a sua estrutura, tanto a parte administrativa, como o pessoal de vendas, a produção, a necessidade de estoque, o capital de giro, entre outros aspectos do próprio negócio.



Acrescente informações relevantes

Você precisa acrescentar informações relevantes sobre o negócio, tais como: faturamento, clientes ativos, margem de lucro, tributos, custos fixos, entre outros aspectos. Para ajudar, pode inserir esses dados em algum dos seus slides.





Faça slides

O Pitch Deck deve ser acompanhado por slides. Existem várias ferramentas para fazer isso, como: Powerpoint, Canva, Prezi, Keynote, entre outros. Você não precisa contratar um designer, basta tomar cuidado com alguns detalhes:

- fazer uma apresentação enxuta, ou seja, com poucos slides, mas não se esquecer dos essenciais;
- abordar cada assunto em um slide diferente;
- evitar a utilização de textos nos slides.

Sobre os slides essenciais, você não pode esquecer-se da capa, do resumo, da descrição breve do problema que você resolve, como você soluciona esses problemas, sobre o seu produto, o modelo de negócios, a oportunidade de mercado, a concorrência, a estratégia de crescimento, a tração, as finanças, a equipe e o financiamento.

Além desses, no fim, você deve criar um resumo da oportunidade de investimento, retomando a possibilidade de lucratividade. Cada um desses pontos precisa ser retratado em um slide, e você ainda pode adicionar outros com apêndices ou informações adicionais.





Seja o mais objetivo possível

Outra dica importante é a objetividade da apresentação. Evite gastar muito tempo escrevendo conteúdos diversos ou inserindo informações que não agregarão valor ao Pitch Deck. Explicando esse ponto de forma bem direta e resumida: não seja um chato na sua apresentação. Para tanto, faça treinos antes, como se já estivesse apresentado o seu negócio. Cronometre apresentação ou grave para assistir e avalie se você foi bem objetivo na apresentação do seu negócio.

Conte uma história

Por mais que seja importante ter objetividade na apresentação do seu Pitch Deck, contar uma história pode ser interessante. Esse tipo de estratégia gera conexão entre os ouvintes e pode auxiliar a conquistar um investidor anjo.

Essa história deve seguir um modelo de comunicação chamado de storytelling, que consiste em encantar os ouvintes e conquistar sua empatia por meio de um acontecimento relatado pelo investidor. Apresentações muito técnicas podem não chamar a atenção dos investidores, tampouco demonstrar os problemas que ele está disposto a solucionar.



Trabalhe uma proposta de valor

A proposta de valor é o elemento que contém o real motivo pelo qual um cliente procura sua solução. Sendo assim, você precisa exemplificar a forma que a sua empresa oferece essas soluções e os diferenciais que ela proporciona.

A sua proposta de valor precisa ser clara e de fácil entendimento para que os investidores possam identificar que, de fato, existe uma oportunidade lucrativa por trás das soluções oferecidas pela empresa. Ela também deve ser concisa, de modo que possa ser demonstrada em pouquíssimas palavras, geralmente, em apenas uma frase de efeito.





Destaque seus diferenciais

Outro ponto a ser observado são os seus diferenciais. O investidor anjo sempre procura por negócios únicos e características que farão as pessoas desistirem da concorrência e focar na solução específica do empreendedor que está apresentando o seu Pitch Deck.

Portanto, você precisa trabalhar esses aspectos e deixar muito claro para os investidores os principais pontos que diferenciam a sua solução das demais que existem no mercado.

Não esqueça do Pós-pitch

Por fim, você deve sempre se lembrar do processo que vem depois da apresentação do seu Pitch Deck. Nem todo investimento é fechado nessa primeira etapa. Existem casos em que é necessário apresentar o seu negócio diversas vezes até, enfim, receber o investimento.

Além disso, todas as informações apresentadas nessas oportunidades passarão por um processo de auditoria por parte dos investidores. Assim sendo, é vital que, depois dessa etapa, você esteja preparado para provar todos os pontos que foram apresentados.





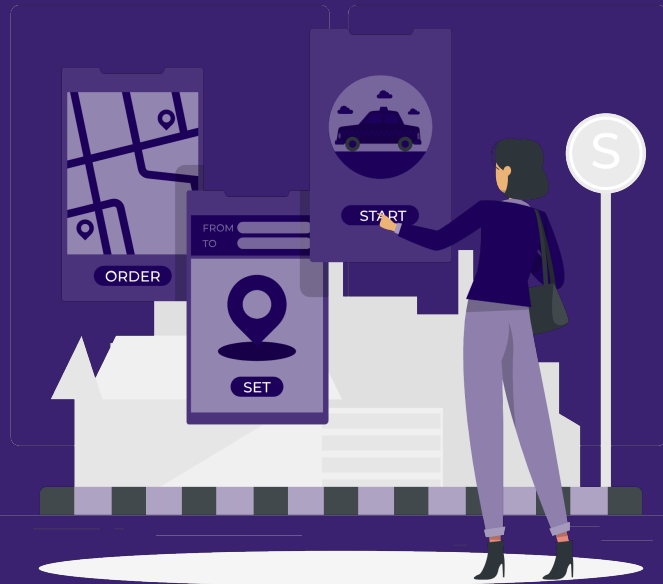
Quais Pitches servem de exemplo ?

Para que você possa inspirar-se na montagem do seu Pitch Deck, mostraremos alguns exemplos que foram utilizados por grandes empresas para atrair seus principais investidores. Continue lendo!

Uber

A Uber foi uma das primeiras empresas dos aplicativos de carona. Muitas outras surgiram nos anos seguintes. Entretanto, ela foi tão icônica que muitos até chamam outros aplicativos semelhantes pelo seu nome, mesmo sabendo que se trata de negócios diferentes.

Seria como chamar toda palha de aço de bombril, por exemplo. O Pitch Deck dessa empresa é muito interessante e reuniu praticamente todos os pontos que mencionamos ao longo deste artigo. Vale a pena conferir.





AirBnB é uma revolucionária plataforma de aluguel de casas e quartos presente em todo o mundo. Ela tem sido a queridinha do segmento, e o seu Pitch Deck é extremamente simples. O ponto-chave da sua apresentação é a facilidade de entendimento dos seus objetivos e resultados, sendo totalmente coerentes e de fácil compreensão.



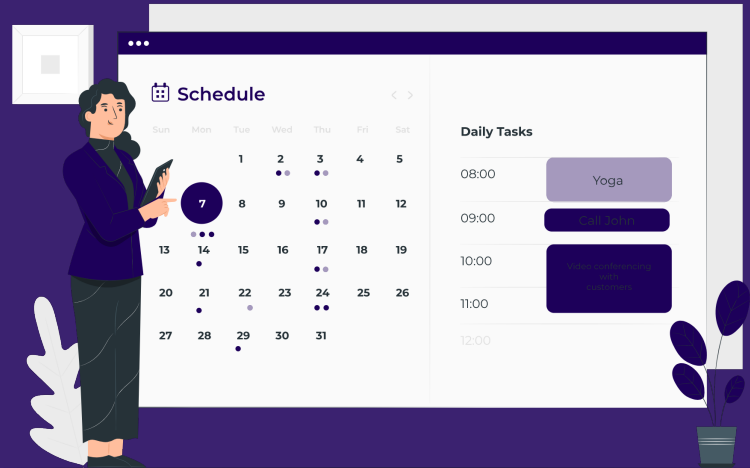
facebook

Os criadores do Facebook sempre quebraram padrões, especialmente pela simplicidade da sua plataforma e da empresa como um todo. Além disso, não é segredo para ninguém que a organização recebeu milhões em investimentos, e tudo isso graças a um Pitch Deck utilizado em 2004, que conseguiu levantar nada mais que 500 milhões de dólares.





A Buffer é uma plataforma de agendamento em redes sociais e, com o seu Pitch Deck conseguiu arrecadar quase meio milhão de dólares. O diferencial dessa apresentação é a transparência dos seus dados, totalmente alinhados com a realidade e as suas propostas.



LinkedIn

O LinkedIn é uma espécie de rede social que reúne profissionais e empresas que trocam experiências e oportunidades. O que muitos não sabem é que o responsável por seus principais investimentos foi um Pitch Deck datado de 2004, que fez a empresa conquistar diversos investimentos ao longo do tempo.



Como você pode perceber, o Pitch Deck é uma ferramenta essencial para apresentar a sua empresa a um investidor. Ela garantirá mais facilidade de acesso a esses recursos, possibilitando a entrada de uma ou mais pessoas que contribuirão para a alavancagem do seu negócio.

Se você gostou dessas informações e quer continuar estudando sobre o assunto, confira o curso do Sebrae PE sobre a preparação para o investimento anjo.





 (81) 99194-6690

 Central de Relacionamento
0800 570 0800

    / sebraepe