



wiztartup



Modelo de Pitch

É um guia para ajudar o empreendedor!

- Os tópicos listados são importantes e obrigatórios no processo de seleção. Não deixe de apresentar nenhum deles
- Não é necessário usar as cores e o padrão visual da Wiztartup. É até melhor que use o guia de marca da sua empresa
- Procure ser conciso, objetivo e visual. Deixe o texto para nos contar melhor quando entrarmos em contato
- Sempre que houver dados externos – mencione a fonte no rodapé.
- Use a mesma sequencia de assuntos indicados neste guia.
- Todos os slides são importantes. Não é necessário enviar planilhas nesta fase.
- Seu pitch é muito importante e ajuda Wiztartup a selecionar os melhores projetos para as fases seguintes do processo seletivo



Slide inicial - Título

Apresente você e o seu produto ou negócio. Precisa ser impactante!

- Quem é você?
 - Qual é seu breve histórico profissional?
 - Qual é o nome e logo de sua empresa?
 - A empresa esta há quanto tempo no mercado?
 - Porque começou este negócio?
-
- Dica – mantenha a energia em alta!



Problema

Qual problema o seu produto resolve?

- Pouco texto – use palavras chave, ilustrações ou gráficos
 - Qual é sua proposta única de valor?
 - Seu produto resolve o problema de qual cliente?
 - Seu cliente pagam por isso?
-
- Dica – seja específico e factual. E simples...um problema simples.



Solução

Como o seu produto resolve o problema?

- Pouco texto – seja visual com um produto ou ilustração da solução do serviço
 - Como funciona?
 - Quais são os benefícios tangíveis?
 - Porque seus clientes gostam?
 - Qual é o perfil dos seus clientes? Personas? Mercado alvo?
-
- Dica: seja simples – faça de forma que até sua avó entenda!



Tração

Como são as vendas do início até o momento?

- Pouco texto – use gráficos, métricas principais e números
 - Qual foi a evolução de vendas até o momento?
 - Qual é o esquema comercial? Preços? Condição de pagamento? Modelo de contrato?
 - Qual foi a evolução de vendas na linha do tempo?
 - Houve mudança de estratégia ou o produto foi pivotado? Indique quando isso ocorreu
 - Qual sua participação de mercado?
-
- **Dica: Não use projeções neste momento. Este slide é importante para manter interesse na sua apresentação**



Mercado

Qual é o tamanho do seu mercado?

- **Seja específico com relação ao mercado total**
 - **Mas seja ainda mais preciso sobre o mercado endereçável. Ou seja, precisa quantificar o segmento, a região geográfica ou a quantidade de clientes para seu produto.**
 - **Qual % do mercado total seu negócio pode obter? E em quanto tempo?**
 - **É um mercado crescente?**
-
- **Dica: Não use dados genéricos de um mercado inteiro de um país inteiro. Não irá convencer seu investidores com cifras sem fundamentação**



Concorrência

Quem são seus concorrentes?

- **Liste seus concorrentes**
 - **Monte quadro comparativo visual com principais atributos do seu produto ou serviço em comparação com os concorrentes**
 - **Liste casos de benchmark ou exemplos fora do país como referencia**
-
- **Dica: Sempre há concorrente direto ou indireto, ou seja, este slide precisa estar preenchido. Se você não encontrou.....precisa pesquisar melhor. :)**



Projeção de Vendas

Como você projeta suas vendas?

- Pouco texto – use gráficos, métricas principais e números
- Quais são os parâmetros principais para a projeção?
- Separe as principais métricas como receitas recorrentes e novas receitas?
- Não esqueça da influencia de dados como retenção de clientes e novos clientes?
- Informe aqui qualquer dado de mercado ou econômico que possa ser determinante
- Como isso esta ligado a estratégia de ida a mercado? Será por etapas ou ondas? Se sim, especifique com premissas.
- Qual é sua estratégia de vendas e marketing?

- Dica: Seja otimista. Mas mantenha premissas realistas e use sempre algum racional como benchmark com outras industrias ou métricas próprias



Proposta Única de Valor

Qual é o fato chave de sucesso do seu negócios?

- Quais são os 3 fatores principais para seu sucesso?
- Seu produto é patenteado?
- Seu modelo de negócio é de difícil execução?
- Existem altas barreiras de entrada?



Equipe

O que há de especial na sua equipe?

- Quem é você?
- Quem é o seu time?
- O time possui quais competências?
- O que difere o seu time da concorrência?
- Porque um investidor deveria apostar no seu time?
- Qual é o tempo de dedicação de cada um ao negócio?
- Qual é a participação societária de cada membro da equipe?

- **Dica: foque nas imagens e descrições resumidas de perfil. Detalhes em link para LinkedIn ou outra rede social**



Cap table

Quadro de capitalização do negócio

- **Quem já investiu na empresa? Se existiram rodadas anteriores é importante determinar aqui o % de todos os que já investiram no negócio**
- **Existem pendências entre investidores?**

- **Dica: tudo isso será analisado em detalhes caso seu negócio seja selecionado. Então mantenha dados simples e gráficos neste slide.**



Recursos Financeiros para a rodada

Qual é a quantidade de dinheiro que precisa?

- Qual é o destino e atividades para os recursos que pretende levantar?
 - Como estas atividades estão em linha com a estratégia do negócio?
 - Quais resultados se pretende atingir com o levantamento destes recursos?
 - Qual é o valuation do seu negócio?
 - Quanto de participação pretende negociar em troca dos recursos?
-
- **Dica: seja direto e esteja preparado com um racional para a utilização dos recursos**



Porque agora?

Qual é o momento de seu negócio?

- Porque investir no seu negócio agora?
 - Qual é sua meta de crescimento e potencial de valorização?
 - Quais são as oportunidades de negócio para investidores?
 - Quais são as possibilidades de saída no médio e longo prazo?
-
- Dica: este é um outro momento importante em seu pitch para manter e levar investidores a ação



Conclusão

Como você resume esta oportunidade de investimento em 1 slide?

- **Dica: aqui você deve resumir os dados e fatos principais para os investidores**



Dados de contato

Como falamos com você e seus sócios?

- Telefone
- E-mail
- LinkedIn
- Redes sociais

- Dica: preferimos os dados dos sócios da empresa ou invés de dados pessoais