



UPSTARTS

Um concurso CMEC. Apoio e metodologia Pateo76.



Conselho
da Mulher
Empreendedora
e da Cultura


PATED⁷⁶

[Inscreva-se! Clique aqui.](#)

Inscrições até 24 de março.

Mulheres de Resultado!

Chegou a hora de você contar sobre seu negócio.



Um negócio se forma de pessoas ambiciosas com propósitos robustos. Essa é a química perfeita para uma empresa ser promissora e, nada é mais cativante do que ouvir sobre toda a jornada que se desdobra desde o momento que as empreendedoras vislumbram um problema, têm seu momento de EUREKA!, correm para seus projetos, o tiram do papel e trazem ao mercado uma solução. Isso meus amigos, é arte!

E por isso queremos dar o espaço para vocês pintarem suas telas no concurso Up Starts. Queremos conhecer suas obras primas através de um vídeo pitch que deverá ter até (e nem 1 segundo a mais que) 3 minutos.

Um vídeo Pitch nada mais é do que um vídeo gravado onde você irá explicar o que é seu negócio, qual seu propósito, etc.

Leia com atenção o roteiro proposto abaixo, tire um tempo para escrever seu conteúdo, utilize de recursos de áudio, imagem, edição e outros para deixar ainda mais especial seu conteúdo.

1. COMECE COM O PORQUÊ

1.1 Qual problema/ anseio sua empresa atende?

Crie um *storytelling para exemplificar o problema que sua empresa resolve. Estudos próprios e dados de fontes confiáveis serão ótimos para deixar clara a oportunidade.

1.2 Explique a oportunidade!

Não há espaço para achismos. Uma ideia pode ser incrível, mas se não há possíveis consumidores, então seu negócio não fará sentido. Por isso agora é a hora de mostrar a dimensão do mercado que estão mirando, o TAM, SAM e SOM.



TAM

Total Available
Market ou
Mercado Total

SAM

Serviceable
Available Market
ou Mercado
Endereçável

SOM

Serviceable
Obtainable Market
ou Mercado
Acessível

E, é claro, não deixe de mostrar como é o perfil de consumo de seu mercado alvo e as expectativas futuras do mesmo.

**Storytelling – é a habilidade de contar histórias utilizando enredo elaborado, narrativa envolvente, e recursos audiovisuais.*

2. COMO SUA EMPRESA RESOLVE O PROBLEMA?

Nesta altura do pitch seu espectador estará cativado e, por isso, sua mente estará a mil por hora tendo ideias e ansiando saber como sua empresa soluciona o problema exposto.

2.1 Momento “UAU”

Explique a forma que sua empresa resolve o problema de forma eficiente e eficaz, e qual a abordagem que a torna tão inovadora.

Neste momento, cabe você usar de recursos como:

- fluxograma do seu serviço;
- imagens de telas de seu aplicativo/site;-
- imagens/vídeos de seu serviço/produto em ação.

Seja criativo, use animações, simulações imagens e outros recursos que possam ajudar a deixar clara e objetiva sua explicação.

2.2 O Modelo de Negócios

- B2B

- B2C

- B2B2C

- B2G

- P2P

Ou outro? Explique.



2.3 O Modelo de Receita

Não tem almoço de graça e este é o momento de nos contar a forma de monetização do seu negócio. Suas vendas são realizadas por assinaturas? Markup? Arbitragem? Licenciamentos? Comissões? Ads? Fee-for-service? Vale a pena tirar um tempo para pensar uma maneira objetiva e com recursos que tornem clara sua explicação.

3. NINGUÉM ESTÁ SOZINHO

3.1 Reconheça a concorrência

É de muita maturidade reconhecer a existência de empresas no mercado que possam ser concorrentes, sendo eles diretos ou não. Procure citar pelo menos 3 concorrentes e utilize de meios gráficos para mostrar como vocês se posicionam e se destacam no mercado. Quais os seus diferenciais?

3.2 Construa sua autoridade

Não deixe de mostrar o quadro de sua equipe e deixar claro o porquê ESTA empresa está composta pelo time capaz de solucionar o problema proposto e executar a solução com maestria.

É válido mostrar as qualificações do time bem como prêmios ou outras conquistas da empresa e seus integrantes.



4. QUAL O ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO

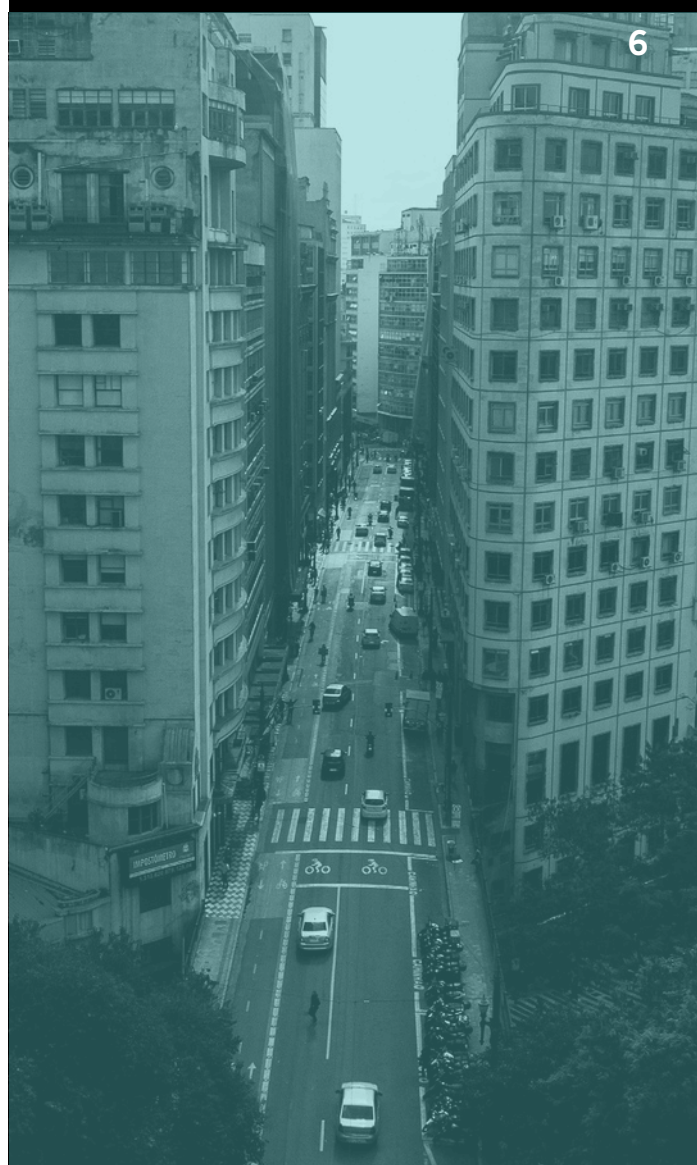
Não encerre seu pitch sem nos contar em que fase do desenvolvimento do negócio vocês estão! As validações de MVP e mercado já foram feitas? Já estão em operação a quanto tempo, é possível mostrar dados de vendas e recorrência? Vocês já receberam algum tipo de aporte e como está distribuído o captable?

5. FOGUETE NÃO TEM RÉ!

Clichês a parte, todo negócio de sucesso precisa de um bom planejamento futuro de médio e longo prazo. Por isso, qual a visão da sua empresa para os próximos passos? O que os trouxe até aqui e onde pretendem chegar?

6. ENCERRE COM ESTILO

Não cometa o crime de acabar seu pitch com “É isso (...)”.

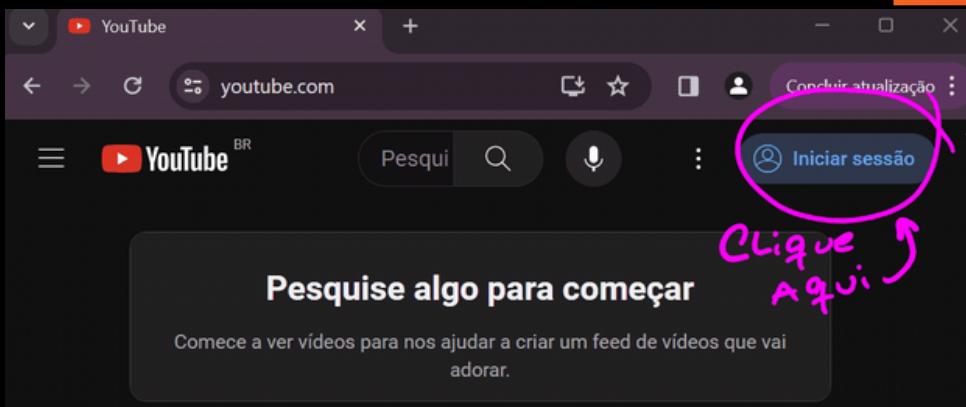


**Use o fim para deixar
uma provocação que
deixe o ouvinte inquieto
para saber mais sobre
seu negócio! Sabemos
que vocês podem ser
muito criativos, então
boa sorte!**

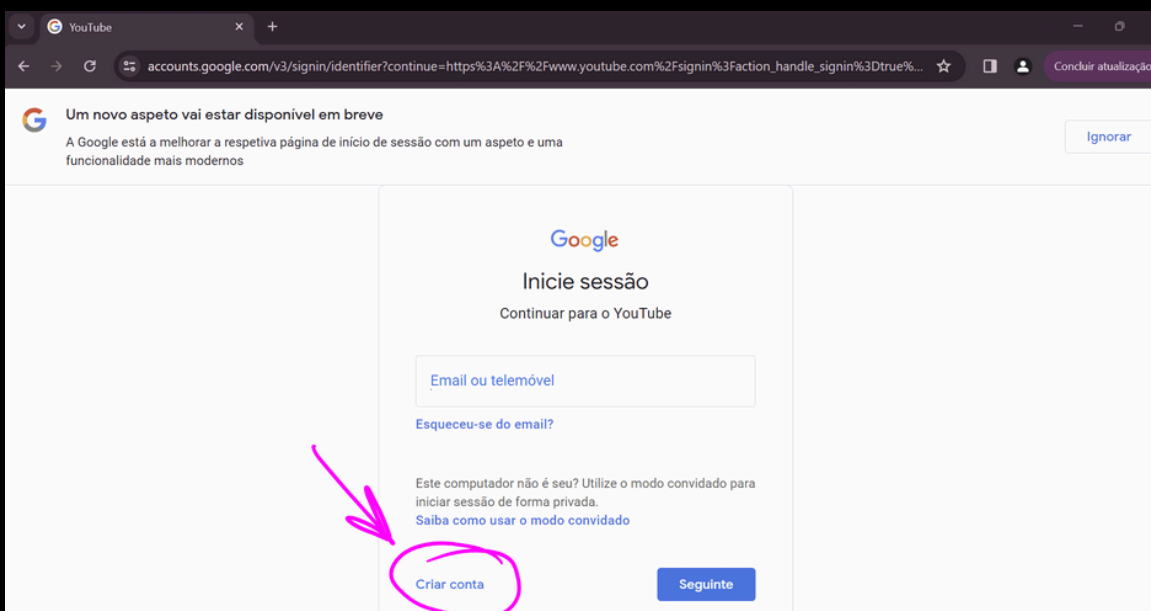
7.SUBA SEU VÍDEO NO YOUTUBE

7.1 Se você não tem conta no YouTube, crie uma de graça - se você já tem um login no youtube, pule esta etapa

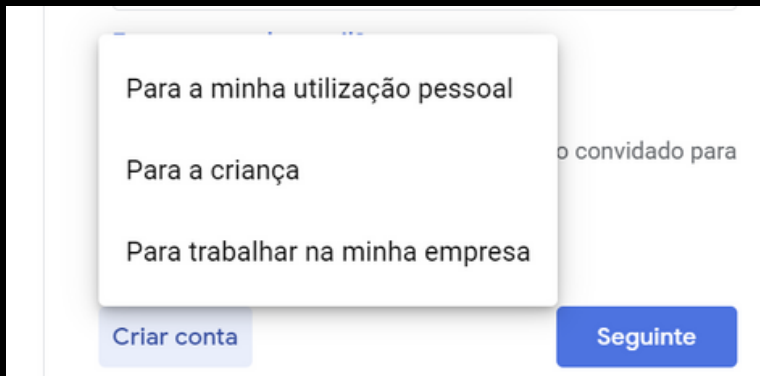
Entre em www.youtube.com e crie sua conta como mostrado na imagem abaixo:



Agora, clique em “Criar conta”



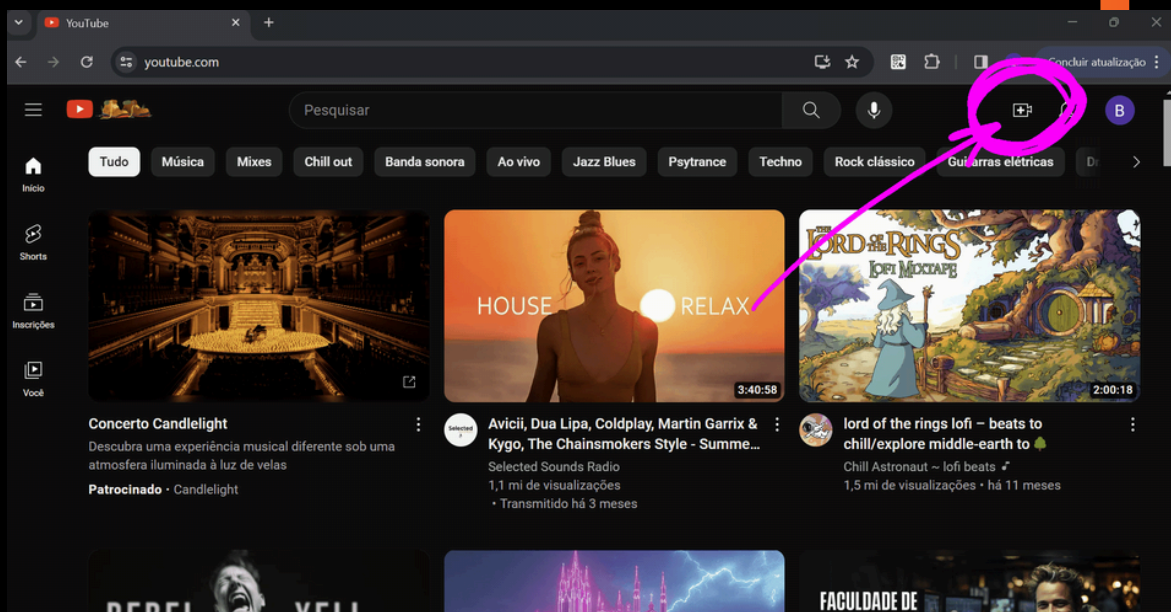
Escolha a opção que faça mais sentido para você:



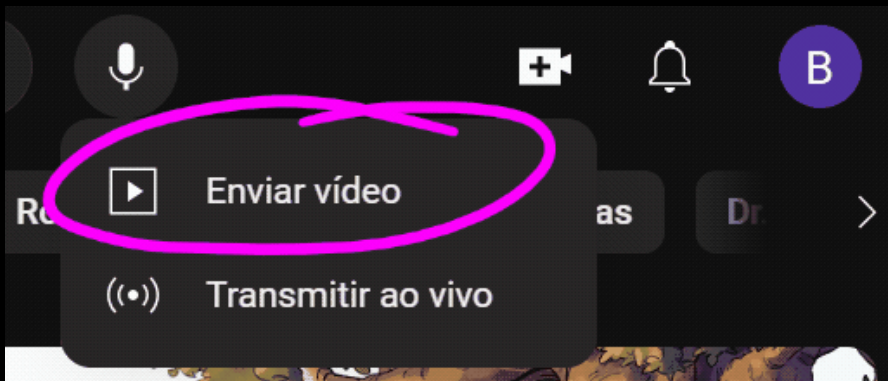
Siga os passos de cadastro na tela para concluir e começar a navegar no YouTube.

7.2 Postando seu vídeo no YouTube

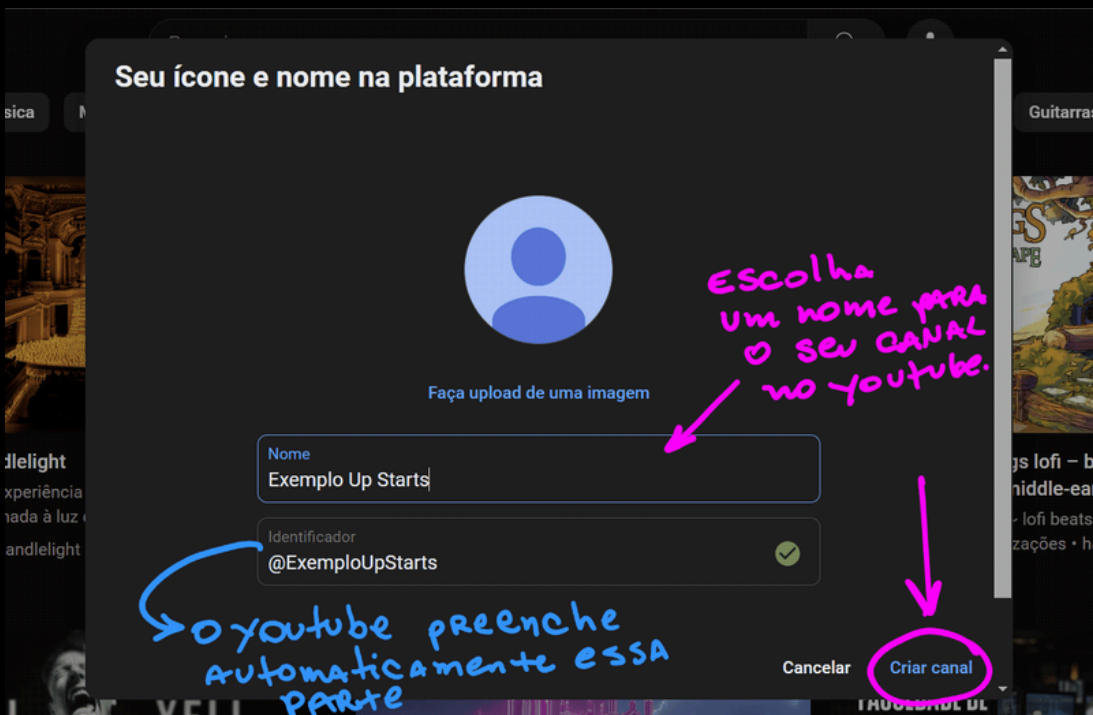
Agora que você já tem sua conta no YouTube, vá até a página inicial do site (www.youtube.com) e clique no ícone de uma filmadora que está no canto superior direito da tela, como na imagem abaixo:



Selecione a opção “Enviar Vídeo” como mostra a imagem:

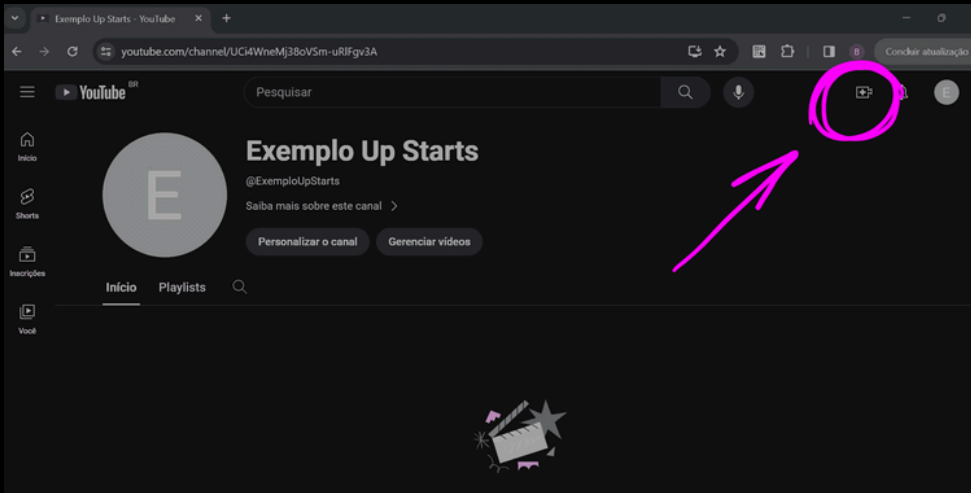


Em seguida, se você ainda não tiver um canal com a sua conta, vai ser pedido que você crie um. É muito fácil, a tela que aparecerá se esse for o caso, é a tela abaixo. Assim, basta você escolher um nome para o seu canal, escrevê-lo na 1ª linha e, a 2ª linha é preenchida automaticamente. Feito isso, clique em “Criar canal”.



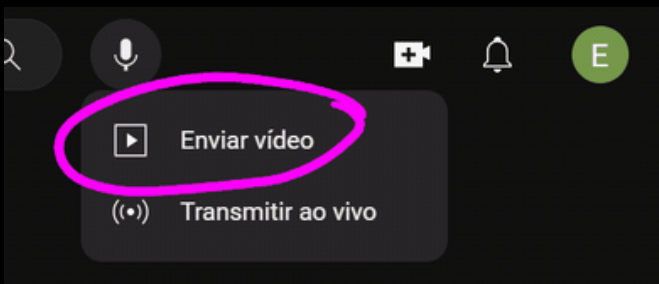
Muito bom! Estamos quase lá!!

Quando você clicar no “Criar canal”, você verá a tela abaixo e, agora, vamos novamente clicar no ícone de filmadora lá em cima na direita. Agora vamos adicionar seu video pitch.

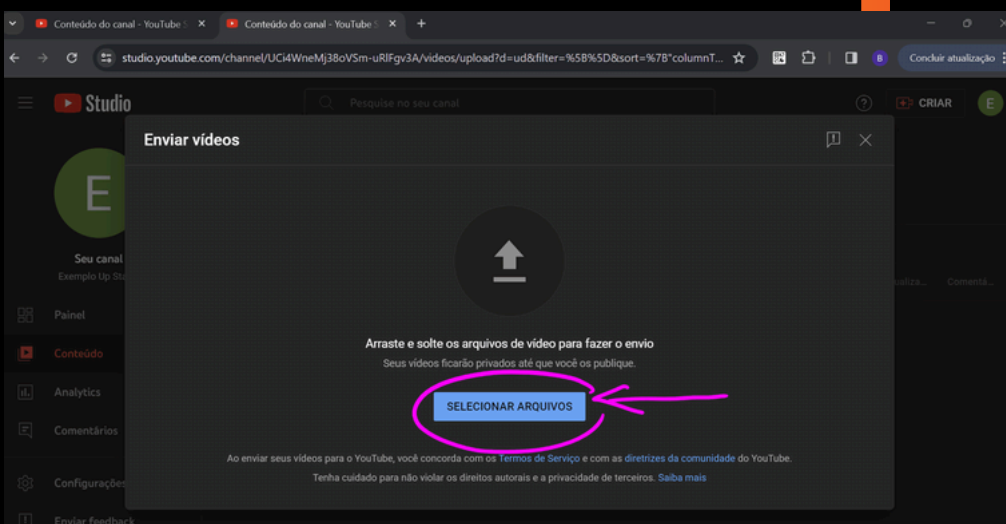


11

Clique novamente na opção “Enviar Vídeo”



Ótimo! Neste momento aparecerá em sua tela a opção “SELECIONAR ARQUIVO”, agora é só você clicar, escolher o seu arquivo do vídeo pitch e publicar!





**Espero que este material
tenha ajudado.**



**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**
São Paulo



FATED⁷⁶