

# Semana do Empreendedor

## Business Lab 1 - Como elaborar um Business Pitch



CRIA  
START+

APOIO À CRIAÇÃO  
DE EMPRESAS  
INOVADORAS



## ANTES DE COMEÇARMOS...

-Funcionamento dos Business Labs (2ª parte – salas 2.16, 2.17, 2.25)

- Equipa

- Templates ([www.cria.pt](http://www.cria.pt))

Envio até 30 de Junho até às 18h00

## BUSINESS PITCH - O QUE É?

Uma apresentação curta do negócio (3 minutos), com o objetivo de vender produtos/serviços, estabelecer parcerias, ou obter financiamento.

Princípios gerais:

- conciso e claro (3 minutos),
- apelativo (convida a saber mais, a fazer negócio, ou a investir),
- irrefutável (afirmações difíceis de contradizer).

## BUSINESS PITCH – ESTRUTURA STANDARD

Parte da identificação de um problema para determinado segmento de clientes, focando nos seguintes tópicos:

- produto/serviço;
- mercado (segmentos-alvo prioritários);
- equipa;
- modelo de negócio (fontes de receita/modelos de cobrança/parcerias);
- investimento necessário.

## BUSINESS PITCH STANDARD - EXEMPLO

Olá, eu sou o José António e sou o promotor da CareBright, uma gama de detergentes que não só protegem as mãos mais delicadas, como são tão eficientes a eliminar gordura como as principais marcas no mercado, e o que é melhor, a um preço mais baixo.

Sabia que mais de 40% das donas de casa portuguesas dizem-se insatisfeitas com o seu detergente para a loiça, no que diz respeito a alergias? Estimamos que em Portugal existam 1.000.000 de lares descontentes, e os primeiros testes indicam uma elevada satisfação com o nosso produto.

A nossa experiência no sector da grande distribuição, permitiu-nos já fazer contactos para termos presença nas principais cadeias de supermercado dentro de duas semanas.

# BUSINESS PITCH – UM EXEMPLO ‘ACADÉMICO’



## COMO COMEÇAR? (1) - HISTÓRIA PESSOAL

História de como os promotores se depararam com o problema, e o resolveram.

Exemplo:

Sofria de problemas de pele relacionados com os detergentes para a loiça, até que decidi experimentar novas fórmulas. Foi assim que nasceu a CareBright.



## COMO COMEÇAR? (2) - A EVOLUÇÃO DO SETOR

Explicar as tendências do mercado onde o produto/serviço se insere.

Exemplo:

Os consumidores estão cada vez mais preocupados o impacto ambiental dos detergentes, por isso decidimos criar a CareBright, uma linha de detergentes amigos do ambiente....



## COMO COMEÇAR? (3) - OLHAR PARA O FUTURO

Criar imagem do futuro, e de como o nosso produto/serviço está a construir esse caminho.

Exemplo:

Não seria bom se no futuro os detergentes não tivessem impacto no ambiente? Pois bem, a linha de detergentes amigos do ambiente CareBright é a resposta a este desafio...



## COMO COMEÇAR? (4) - DREAM TEAM

Projeto promovido por uma equipa única, com conhecimentos, experiência e ligações para desenvolvê-lo e implementá-lo com sucesso.

Exemplo:

A equipa da CareBright é constituída por profissionais experientes na área da química, marketing e vendas e produção industrial, capaz de desenvolver, produzir e comercializar...

**You** 

# REFERÊNCIAS



**HUFFPOST**



# TEMPLATES

- Apresentação (8+2 minutos)
- Pré-plano de negócios