

PLANO DE AÇÃO (PITCH)

1. A Oportunidade e o Propósito do Negócio

Defina em uma frase o propósito da *startup*. Descreva de forma direta o problema que a *startup* se propõe a resolver e as necessidades não atendidas dos clientes que serão solucionadas. Argumente porque esta *startup* deve existir e como pode beneficiar seus clientes e consumidores. Descreva quais necessidades dos clientes a sua empresa resolverá. Por que e como a empresa, seus produtos e serviços melhoram a vida de seus consumidores e clientes?

2. O Cliente

Descreva quem é o cliente que possui esta necessidade. Mostre por que resolver esta questão é muito importante para o cliente e descreva por que este cliente pagaria pelo produto ou serviço. Pesquisas e conversas com estes clientes podem ser muito úteis nesta sessão. Depoimentos de clientes reais descrevendo suas necessidades também podem ser significativos. Se a *startup* já tiver uma base de clientes, aqui é o lugar para contar cases reais e descrever a sua base de clientes atual.

3. A Solução

Apresente a solução, o produto ou serviço. Descreva por que e como a *startup* torna a vida dos seus clientes muito melhor. Descreva por que a proposta de valor e oferta da *startup* são melhores do que as propostas e ofertas das demais empresas. Mostre como a sua solução é diferente das demais soluções de mercado. Apresente o seu produto ou serviço, suas características principais, funcionalidades, forma de funcionamento e propriedade intelectual se for o caso. Se a sua empresa já possui uma solução, produto ou serviço pronto ou sendo vendido a mercado, descreva em detalhes e de preferência faça uma demonstração. Caso contrário, procure usar protótipos e meios audiovisuais de comunicação ao apresentar o desenho da sua solução.

4. Análise do Mercado

Quanto maior o mercado, melhor. Mostre que o mercado em questão é grande ou que pelo menos é grande o suficiente para que a sua empresa cresça e ganhe escala. Analise as dimensões do mercado de forma “*top down*” e “*bottom up*”. Análise “*top down*” é baseada em análises de mercado, relatórios de pesquisa, estudos socioeconômicos e demográficos. Análise “*bottom up*”, em cálculos a partir do número de possíveis usuários, preço por usuário e recorrência de compra no tempo. Mostre que existe potencial de crescimento no seu mercado.

5. Modelo de Negócio

Apresente como a sua empresa ganhará dinheiro e descreva suas fontes de receita principais. Procure analisar os modelos de negócio existentes e analise em quais a sua *startup* melhor se adequa. Se a sua *startup* já está em operação, apresente os modelos de negócio já comprovados por transações já realizadas. Prove que a receita com uma transação é menor do que o custo de entrega desta transação. A receita unitária ser maior do que o custo variável é condição necessária para a viabilidade do negócio.

6. Vantagens competitivas

Descreva as vantagens competitivas, porque a *startup* é a melhor para entregar o que a *startup* se propõe a entregar, o que a torna especial e única e o que fará com que a *startup* tenha sucesso. Se a *startup* já está em estágio de faturamento e possui clientes, descreva os principais elementos de sucesso do serviço ao cliente, por que estes consumidores estão comprando o seu produto ou serviço e o feedback que a *startup* tem recebido.

7. Estratégia de Marketing e Comercial

Apresente as estratégias da empresa para capturar parte do mercado em questão. Descreva como o produto ou serviço será introduzido no mercado, as estratégias de marketing e vendas no nível tático. Mostre o entendimento sobre vendas diretas e canais de distribuição do produto ou serviço. Apresente a estratégia de preços e, se for o caso, apresente a estratégia de lançamento. Descreva o processo de aquisição de clientes de forma específica apresentando as táticas a serem adotadas. Mostre claramente que o custo de aquisição de um cliente é significativamente menor do que a receita a ser obtida com um cliente.

8. Concorrência

Forneça uma visão geral da concorrência que a *startup* enfrenta. Mostre que você conhece o seu cenário competitivo e que sabe como enfrentá-lo. Investidores querem saber quem a *startup* estará enfrentando e se a *startup* tem uma boa visão do cenário competitivo. O melhor é construir um gráfico que mostre o que a *startup* pode fazer que seus concorrente não conseguem fazer e vice-versa, o que sua empresa não consegue fazer que seus concorrentes conseguem. Por fim, mostre táticas para derrotar a sua concorrência.

9. Equipe

Um dos elementos principais de análise por parte de investidores está relacionada à equipe e sua capacidade de executar o plano de negócio ou de fazer qualquer alteração de curso na empresa em resposta a mudanças do mercado. Apresente a equipe da *startup* e o papel de cada um na empresa. Se a *startup* possui um

conselho, apresente também os membros deste conselho. Faça um vídeo com cada integrante se apresentando, comunicando suas credenciais e descrevendo seu papel na equipe.

10. Projeções Financeiras

Construa as projeções financeiras de sua empresa para os próximos 3 anos a partir do ponto em que sua empresa se encontra no momento. Apresente o fluxos de evolução de base de clientes, receita, custos variáveis e fixos e lucro ou prejuízo. Monte as principais demonstrações financeiras como Demonstração de Resultados, Balanço e Demonstrativo de Fluxo de Caixa e calcule o Valor Presente Líquido (Valuation) da empresa explicitando as premissas adotadas. Por fim, apresente uma proposta ao investidor. Qual a necessidade de investimento, em que estes recursos serão investidos dentro da sua estratégia de crescimento e qual a participação no negócio que está disposto a negociar.

STARTUP LAW®:
Direito e Economia do Conhecimento

Modelo de Pitch

Nome da Empresa
Logo da Empresa
www.site.com

Endereço, número
Complemento, Bairro
Cidade, Estado, CEP
Tel. XX XXXXX-XXXX
email@email.com

Descrição do Negócio:
<resumir>

Produtos e Serviços:
<resumir>

Mercados Alvos:
<resumir>

RAIO-X DA EMPRESA

Indústria. <Inserir>
Estágio. <inserir>
Empregados. XX
Fundação. XXXX

Investimento Total. R\$ XXXX
Investimento Mensal. R\$ XXXX
Breakeven. XX/XXXX
Uso dos Recursos. <inserir>

Investimentos Realizados. R\$ XXXX
Investidores Atuais. <inserir>

<inserir>

Estratégias e Barreiras de Entrada:
<resumir>

Concorrência:
<resumir>

Principais Clientes e Fornecedores Atuais:
<resumir>

Modelo de Negócios:
<resumir>

Problemas-Chave Solucionados aos Clientes:
<resumir>

Tecnologias Utilizadas:
<resumir>

Principais Investimentos:

Equipe:
<listas e resumir, com nome e cargo>

Exercício	Receita (R\$)	EBITDA (R\$)
2015	XXXX	XXXX
2016	XXXX	XXXX
2017	XXXX	XXXX
2018	XXXX	XXXX
2019	XXXX	XXXX

<inserir gráfico revelando os resultados financeiros da Startup e os investimentos recentes>