

Franquia: o *pitch* que todo anjo pediu a Deus



Recentemente participei de uma banca de avaliadores de *Start-ups* e achei muito difícil o processo, pois encontrei muitas ideias excelentes, mas explicadas de forma “rasa”, sem a profundidade necessária

para que pudesse avaliar da maneira que gostaria; ao mesmo tempo também vi ideias muito bem explicadas, mas com falta de “alma”, brilho nos olhos, entusiasmo.

Acredito que nem todo mundo saiba falar sobre seu negócio ou sua ideia, por isso resolvi não só explicar, mas ilustrar os pontos que uma “banca” ou investidores avaliam e dar algumas dicas sobre como fazer o *pitch* que todo anjo (refiro-me aos investidores-anjos) pediu a Deus.

Pitch, em inglês, significa arremesso, lançar, levantar... quando as *Start-ups* do Vale do Silício começaram a surgir, os investidores organizavam batalhas de *pitches* para escolherem em quais empresas investir. O conceito foi disseminado por todo o mundo, inclusive no Brasil.

O *pitch* nada mais é do que uma apresentação rápida sobre o negócio, empresa, projeto; tendo em vista que as pessoas têm cada vez menos tempo, inclusive para analisar negócios, o *pitch* é uma ferramenta ágil de avaliação e seleção.

Ele deve ser de, no máximo, 5 minutos e manter o investidor atento, portanto não pode ser maçante, precisa haver emoção, uma história deve ser contada, com coerência e com o coração.

O *pitch* precisa abordar pontos importantes do negócio, tais como:

- **Que problema você, empreendedor, encontrou?**

Ou seja, como chegou a esta ideia de negócio? Você identificou uma necessidade? Ou está criando uma necessidade?

- **Como pretende resolvê-lo, qual a solução?**

Hora de mencionar a oportunidade de negócio, o vazio do mercado e possibilidades.

- Como é esse mercado? Panorama rápido, como você se diferenciou da concorrência?

Você precisa fazer uma pesquisa profunda sobre sua concorrência, mesmo que indireta. Você avaliou números do IBGE, IPC, renda per capita?

- **Quem trabalha ou trabalhará no negócio?**

Essa é a hora do brilho nos olhos...use ferramentas como o *storytelling*, conte sua história, como chegou até aqui, qual seu sonho, os desafios pelos quais passou, como sobreviveu?

- **Quanto custa? Qual o retorno?**

Todo investidor vai querer saber qual é a relação investimento x retorno e em quanto tempo o projeto se paga (*payback*). Você deve saber muitos números de cabeça.

Um *pitch* como esse terá até 8 slides e precisa ser apresentado em até 5 minutos, tenha sempre o conteúdo na ponta da língua, pois nem sempre você estará com seu computador ou *tablet* para mostrá-lo.

Reveja sempre a apresentação, atualize o conteúdo e aperfeiçoe o jeito de contar sua história, esteja pronto. Você pode encontrar um potencial investidor a qualquer momento.

Imagina encontrar, Lemann, Sicupira ou Abílio num evento ou no elevador e não saber falar sobre seu projeto/negócio!

Adm. Bianca Zeitoun Oglouyan
Membro G.E. Franquias – CRA-SP
bianca@tearfranchising.com.br

Publicação do Blog:

<https://gefemacao.wixsite.com/gefemacao> - março/2017