

Um pitch é uma apresentação que pode convencer um cliente ou um investidor a apostar num determinado negócio. Saiba quais os principais truques para fazer um bom pitch.

Se fizéssemos hoje um inquérito aos portugueses, talvez fosse quase nula a percentagem que sabe, efectivamente, **o que é o termo pitch**. Apesar do termo ser desconhecido, um bom pitch pode ser algo muito importante em várias situações. Mas o que significa e para que serve?

O QUE É UM PITCH?

É o termo dado a uma apresentação que tem como principal objectivo despertar o interesse de quem está a ouvir a apresentação, que poderá ser um cliente, um investidor, um aprendiz, entre outros. Deve demorar entre três e cinco minutos e ser uma apresentação clara e objectiva, de forma a não permitir que a outra parte perca o interesse.

COMO É FEITA A APRESENTAÇÃO?

Um pitch pode ser apresentado tanto verbalmente como de forma ilustrativa, sendo que para isso necessita de um suporte físico que **não deverá ter mais do que cinco slides**.

O QUE DEVE SER CONSIDERADO NA APRESENTAÇÃO?

Para se fazer um bom pitch e cumprir os tempos previstos, devemos focar-nos essencialmente nos seguintes pontos:

1. IDENTIFICAR DE FORMA CLARA QUAL É A OPORTUNIDADE

Nesta introdução é fundamental deixar claro qual o intuito do pitch e de que forma a matéria apresentada poderá trazer diferenciação.

2. DEFINIR O MERCADO EM QUE IRÁ ATUAR

Mediante o tipo de proposta, é crucial um posicionamento de mercado e uma breve análise do mesmo.

3. IDENTIFICAR QUAL A SOLUÇÃO E SE PODERÁ HAVER MAIS DO QUE UMA

Feita a contextualização inicial, deve passar logo para a apresentação de soluções e definição daquilo que pode ser o caminho.

4. OS FACTORES DIFERENCIADORES

A valorização dos factores de diferenciação do negócio devem ser abordados de forma cuidada e podem decidir se é um bom pitch ou não.

5. A CONCLUSÃO

Transmita, credibilidade e seja criativo na conclusão, de forma a fechar a apresentação em beleza. Calcule o risco e resuma o essencial e aquilo que verdadeiramente quer que fique na memória do investidor.

Tome nota

Apesar de, para ter um bom pitch, dever cumprir os tópicos acima referidos, não se pode esquecer que os mesmos **são meramente orientadores**, devendo por isso analisar devidamente o seu tipo de negócio e a mensagem que está a tentar transmitir. Quanto mais claro e incisivo conseguir ser, melhor irá passar a mensagem a quem está a analisar o seu negócio e que possa ser um potencial investidor.