

PLANO DE NEGOCIOS E “ELEVATOR PITCH”

PROJETO DE FORMATURA II
2º. SEMESTRE DE 2011

Projeto de Formatura I

- Resultado – Plano do Projeto
 - Introdução
 - Descrição
 - Estado da Técnica
 - Metodologia
 - Atividades
 - Cronograma
 - Recursos Materiais
 - Referencias

Projeto de Formatura II

- Monografia
 - Introdução
 - Fundamentação
 - Metodologia
 - Resultados
 - Discussão
 - Conclusões
 - Referências

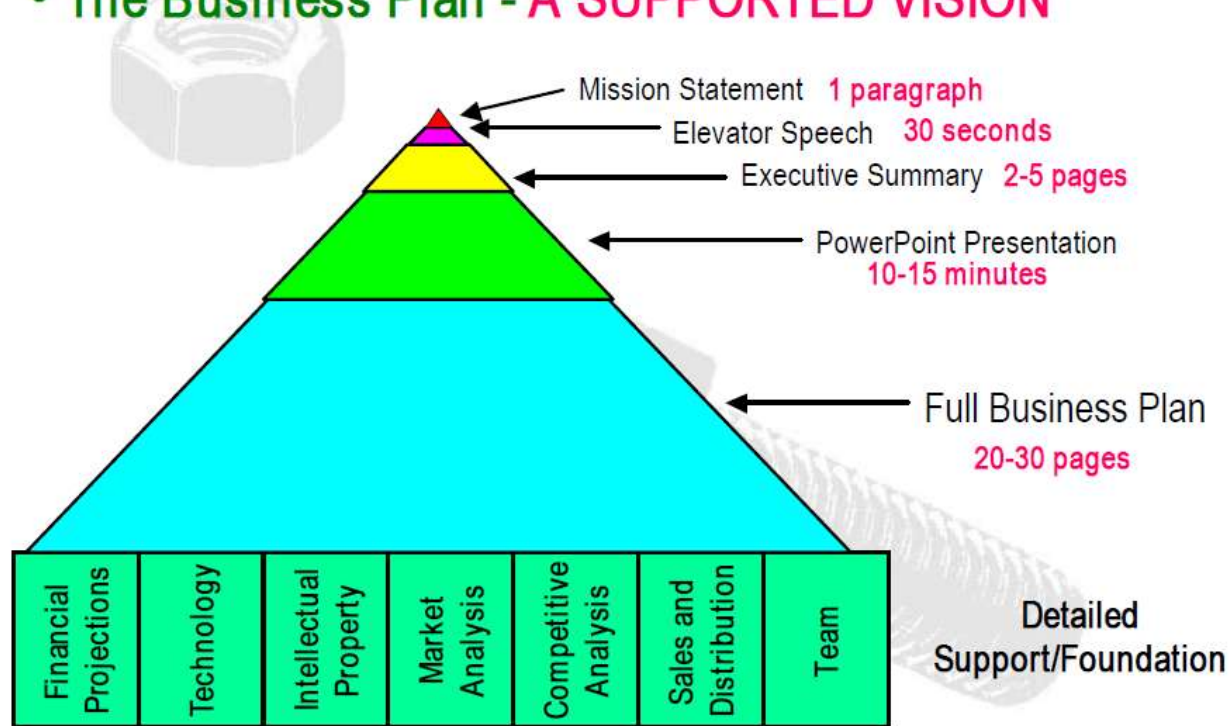
Projeto de Formatura I e II

- Resultados – Plano de Negócios
 - O Produto
 - Estratégia de Desenvolvimento
 - Análise de Mercado
 - Precificação
 - Cronograma
 - Análise SWOT
 - Análise Financeira

Plano de Negócios - MIT

SESSION 1: BUSINESS PLAN BASICS

• The Business Plan - A SUPPORTED VISION



The Nuts and Bolts of Business Plans

What is an Elevator Pitch?

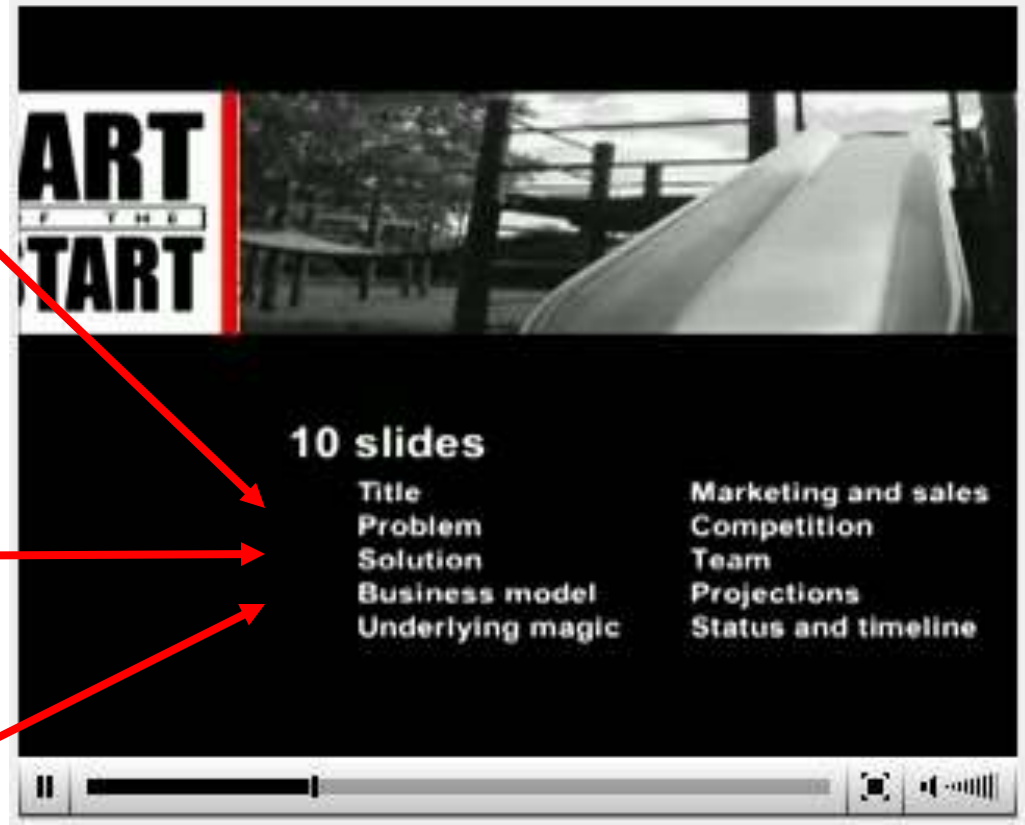
Business Plan Context

Elevator Pitch: a **back-of-the-envelope** business plan

Elevator Pitch:

- The **problem (need)** you are going to solve (satisfy)
- Your **solution**, your **answer**
- Your **value proposition**

Make a Great Pitch



20 Minute Business Plan Presentation

Elevator Pitch

- Situação:
 - você tem uma necessidade:
 - Você tem uma “pico-empresa”
 - Você já tem um plano de negócios para o seu produto
 - Você quer conseguir um “patrocinador” para o seu Projeto
 - OU:
 - Vender um produto
 - Vender um Projeto dentro da sua própria Empresa (média ou grande) que você trabalha
 - Obter um Emprego
 - Etc.
 - Você encontra uma oportunidade de realizar seu intento no elevador:
 - Ex: Um potencial patrocinador (venture capital, angel, etc.)
 - Você tem janela de oportunidade de cerca de 30 segundos a 90 segundos, que é o tempo do elevador ir do térreo até o topo, para conseguir o seu intento

Elevator Pitch

- Exemplos:
- <http://www.bidnetwork.org/page/157972/en>
- <http://www.openforum.com/yourbusinessstv>
- <http://www.elevatorpitchessentials.com/essays/ElevatorPitch.html>
- <http://www.msnbc.msn.com/id/14855230/>

“Elevator pitch”

- O que pode acontecer?
 1. Você fica assustado e não tem coragem de conversar com o executivo
 2. Você inicia a conversa, mas não consegue articular as suas idéias
 3. Você está indo bem, mas não consegue concluir em tempo
 4. VOCÊ CONSEGUE VENDER O SEU PROJETO!!!

Abordagem

- Anzol: Fisgue o interesse das pessoas falando sobre algo que ***realmente interessa a elas***
- Sucinto: vá ao ponto, seja **sucinto**
- Simples: foque em uma **única** mensagem
- Torne simples e fácil as **pessoas contactá-lo após o pitch** – dê a elas um **incentivo** para procurá-lo
- Para investidores: deve induzir expectativas de lucro

Apresentação: Regra de Três

Paradigma AIDA

- **O anzol**
Consiga **a**tenção e **i**nterêsse
- **O assunto**
Explique e prove seu ponto com *paixão* (investidores esperam energia e dedicação dos empreendedores)
- Deve induzir **desejo** (“greed inducing”)
- **O Fecho**
Chame por **ação** ou demanda por reação

Template

- **O QUE (WHAT** you do)
- **PARA QUEM (WHOM** you serve)
- **COMO (HOW** you deliver)
- **BENEFÍCIOS (BENEFIT(S)** for clients)

QUAL É O SEGREDO?

- ENSAIAR, ENSAIAR, ENSAIAR, ENSAIAR,....
 - COM SEUS AMIGOS
 - COM SEUS PARENTES
 - COM UM ESPELHO!

Trabalho

- Escreva um “elevator pitch” do seu projeto no seu Caderno de Engenharia
- Apresente para a classe

VÍDEOS SELECIONADOS

Assista na sequência

- <http://www.youtube.com/watch?v=-6ggSQCM1ug>
- <http://www.youtube.com/watch?feature=fvwp&v=Tq0tan49rmc&NR=1>
- <http://www.youtube.com/watch?v=QK3ZdaoKXNQ&feature=related>
- <http://www.youtube.com/watch?v=sraXnmuLZXg&feature=related>
- <http://www.youtube.com/watch?v=T1clNj7Uauk&feature=related>
- http://www.youtube.com/watch?v=y1Y02_oZP8U&feature=related (muito bom)
- <http://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw&feature=related>
- <http://www.youtube.com/watch?v=UBNJh2rOOIi&feature=related>

Vídeos: Na Mídia

- <http://video.nytimes.com/video/2010/11/10/us/1248069313393/refining-the-elevator-pitch.html>
NYTIMES
- http://www.youtube.com/watch?v=vAvErchnM_w
MSNBC

Perguntas?
