

# MARATONA ESPECIAL

## HACKATHON ON-LINE

Desafio Covid-19

### Quem pode participar?

Servidores (docentes e técnico-administrativos), estudantes e funcionários terceirizados.

Orientações  
para  
elaboração  
do  
PITCH



**{HACKATHON}**

DESAFIO PARA O ENFRENTAMENTO DA  
PANDEMIA DO CORONAVÍRUS (COVID-19)



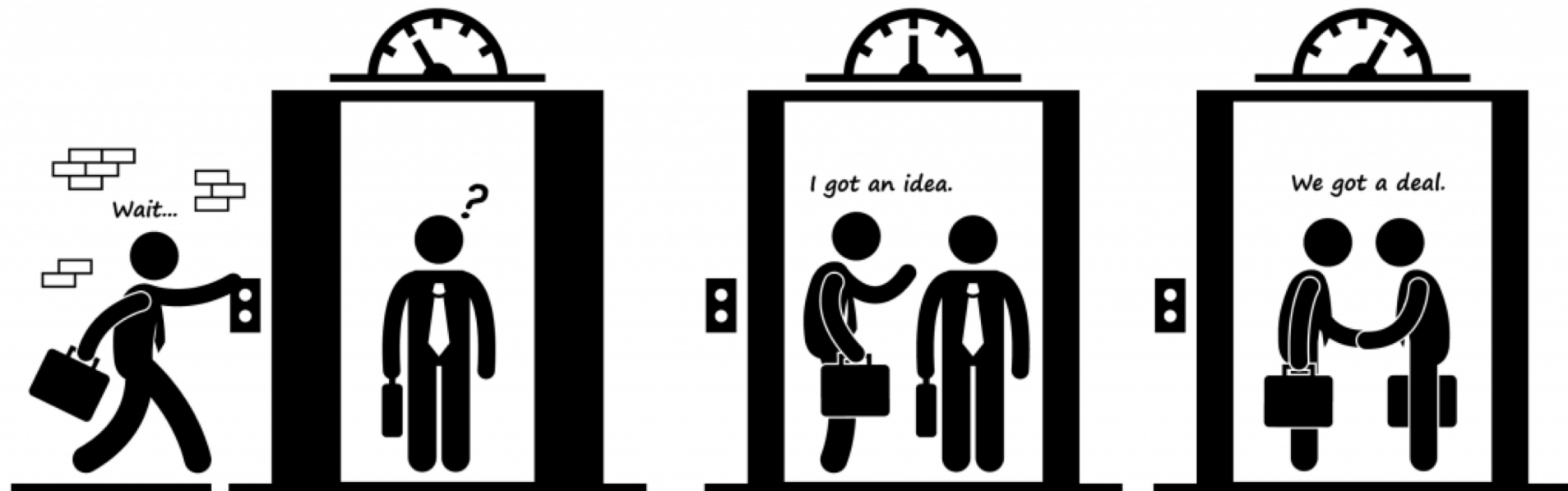
**IFSUL CONTRA O  
CORONAVÍRUS**



Pitch

# Introdução

## Origem ...



# Introdução

- Resumidamente: uma apresentação de curta duração (entre 2 ou 3 minutos) para captar o interesse de um investidor.
- O Pitch é uma ferramenta muito presente no mundo dos negócios.
- Aqui, destacamos que o Pitch pode ser muito poderoso não só no contexto de negócios.
- Em suma, podemos utilizar os princípios do E-Pitch para vender uma ideia, uma proposta de projeto, um plano de pesquisa, **A SOLUÇÃO PARA UM DESAFIO 😊** ...
- Vamos focar em um Pitch digital (vídeo ou animação).

# Introdução

- Quatro características fundamentais
  - Breve! Até porque só temos de 2 a 3 minutos 😊.
  - Fácil de entender! Até minha mãe entenderá minha proposta 😊.
  - Mostre o valor da ideia/proposta. Ainda lembram da frase do *Ash Maurya* (nas orientações do PMC)?
  - Gere interesse no ouvinte, de forma que ele queira continuar ouvindo.

# Pitch

## The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

<http://readwrite.com/2010/04/16/the-art-of-the-elevator-pitch-10-great-tips/>

# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

## □ **Seja sucinto**

- Estudos mostram que o índice de tempo de atenção de um adulto fica na casa de 8 segundos. Assim, esses 8 segundos são fundamentais para que o ouvinte continue interessado.
- Lembrar dos vídeos de propaganda que aparecem no [youtube.com](https://www.youtube.com).

# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

## □ **Faça Ganchos**

- Ganchos sempre irão estimular a curiosidade do ouvinte: “O que será que vem por aí?”. Gerando curiosidade, aumenta a probabilidade de manter o ouvinte “sequestrado” pelo seu discurso.



# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

- **Fale de suas ideias! Não fale de você!**
  - Narciso não se daria bem para montar um Pitch 😊. O ouvinte está interessado em seu projeto ou ideia e não em você. Só fale de detalhes pessoais se estes forem indispensáveis para o conteúdo principal de sua apresentação.

# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

- **Esqueça os mínimos detalhes**
  - Fale do projeto como um todo. Muitos detalhes em um primeiro momento, podem fazer o ouvinte perder o foco e, conseqüentemente, o interesse no seu discurso.

# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

## □ **Fale de forma simples**

- Falar de forma simples não significa ser “chulo” 😊. Seja consistente e preciso. Evite jargões, frases feitas ou palavras difíceis. Não é legal tentar chamar atenção para o seu extenso vocabulário.

# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

## □ **Contextualize**

- Contexto é muito importante: declara o passado e aponta para o futuro. Isso pode facilitar muito o entendimento de sua audiência.

# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

## □ **Pratique**

- Vocês pensaram: “que coisa bem óbvia!”. Pois bem, tem pessoas que não fazem isso. Portanto, afiem bem o discurso do Pitch, tentando validá-lo da melhor forma possível antes de jogá-lo na rede 😊.

# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

## □ **Escreva seu discurso**

- Mentalize e passe para o papel. Além disso, utilize e aprimore os pontos que você já explorou na construção do PMC.

# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

## □ **Revise**

- Você tem pouco tempo. Logo, revise quantas vezes puder! Tudo pode ir pelo ralo se você utilizar alguma palavra, citação ou indicador errado. Lembrem, qualquer fator pode ser crucial para desestimular sua audiência.

# The Art of the Elevator Pitch: 10 Great Tips

---

## □ **Escute**

- **Simples:** escute a opinião das pessoas que irão lhe ajudar a validar o Pitch.



# E-Pitch

## 3 passos para construir o seu Pitch

<https://hormigasenlanube.com/como-hacer-un-buen-elevator-pitch-en-3-pasos/>

# Passo 1

## □ **Delimitar o público alvo**

- Parece simples, mas não é.

- Público alvo amplo dificulta demonstrar a proposta de valor.

- Então:

- Defina os atributos e características das pessoas para as quais vais solucionar um problema.

- Imagina teu **cliente** ideal.

- Por exemplo: faixa etária, formação, expertise ...

# Passo 2

## □ Defina seu problema

- Investigue sobre e, se possível, entreviste as pessoas que pertencem ao grupo de clientes potenciais.
- Tente identificar problemas, sem ficar no superficial. Em outras palavras:
  - Não te prendas no que dizem jornais e pesquisas; pergunte para as “**vítimas**”.

# Passo 3

## □ **Desenvolva a sua solução**

- **Agora mostre o que você sabe fazer.**
- **Em especial, tente mostrar que a sua solução é uma receita que já está na mente do seu cliente.**

Fórmula

$$x = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a}$$

**VERBO (1) + PÚBLICO ALVO (2) + PROBLEMA (3) +  
RESULTADO (4) + FINALIDADE (5)**

Oi, <identificação da minha equipe>. **AJUDO(1)**  
**JOVENS COM GRANDES HABILIDADES E CAPACIDADES(2) QUE**  
**NÃO SABEM COMO ENCARAR O MERCADO DE TRABALHO(3)** a  
**DESCOBRIR SEUS TALENTOS E ORIENTÁ-LOS A**  
**OPORTUNIDADES PROFISSIONAIS COM DEMANDA(4)** para que  
consigam **UM EMPREGO(5)**.

The logo consists of a dark red square on the left and a lime green rectangle on the right. The word "Pitch" is written in white, sans-serif font across the lime green area.

Pitch

Pitch Digital

# Pitch Digital

- Em essência, é um *Pitch* construído de forma digital por meio de vídeo, animação ou apresentação narrada.
  - Riqueza de recursos (exemplo: imagem e som).
  - Facilidade de divulgação (redes sociais, e-mail, landing pages, etc).
  - Facilidade de manutenção e aprimoramento.
  - Ótima alternativa para tímidos! 😊

# Pitch Digital

- Vislumbramos três formatos principais:
  - Selfie Vídeo
    - Sou boa pinta e falo bem! Do que mais eu preciso? Ajuste o cenário, ligue a câmera e vá em frente.
  - Apresentação narrada
    - Sou tímido e não sou muito bom com animações. Ok! Monte uma apresentação (sim, um PPT). Depois, capture a tela e o áudio.
  - Animação/Vídeo
    - Sou bom com animações. Então, essa parece a melhor alternativa. Uma história contada por meio de uma boa animação pode ser muito instigante.



# Pitch

Material Adicional

# Material Adicional

## □ Storytelling

- Um Pitch não deixa de ser como contar uma história. Portanto, é interessante dar uma olhada nesse conceito.

- <http://viverdeblog.com/storytelling/>

## □ Outras dicas sobre Pitch

- <https://prezi.com/v4yd6mi0jbig/pitch/>

- <https://www.youtube.com/watch?v=il2LQuCfO0k>