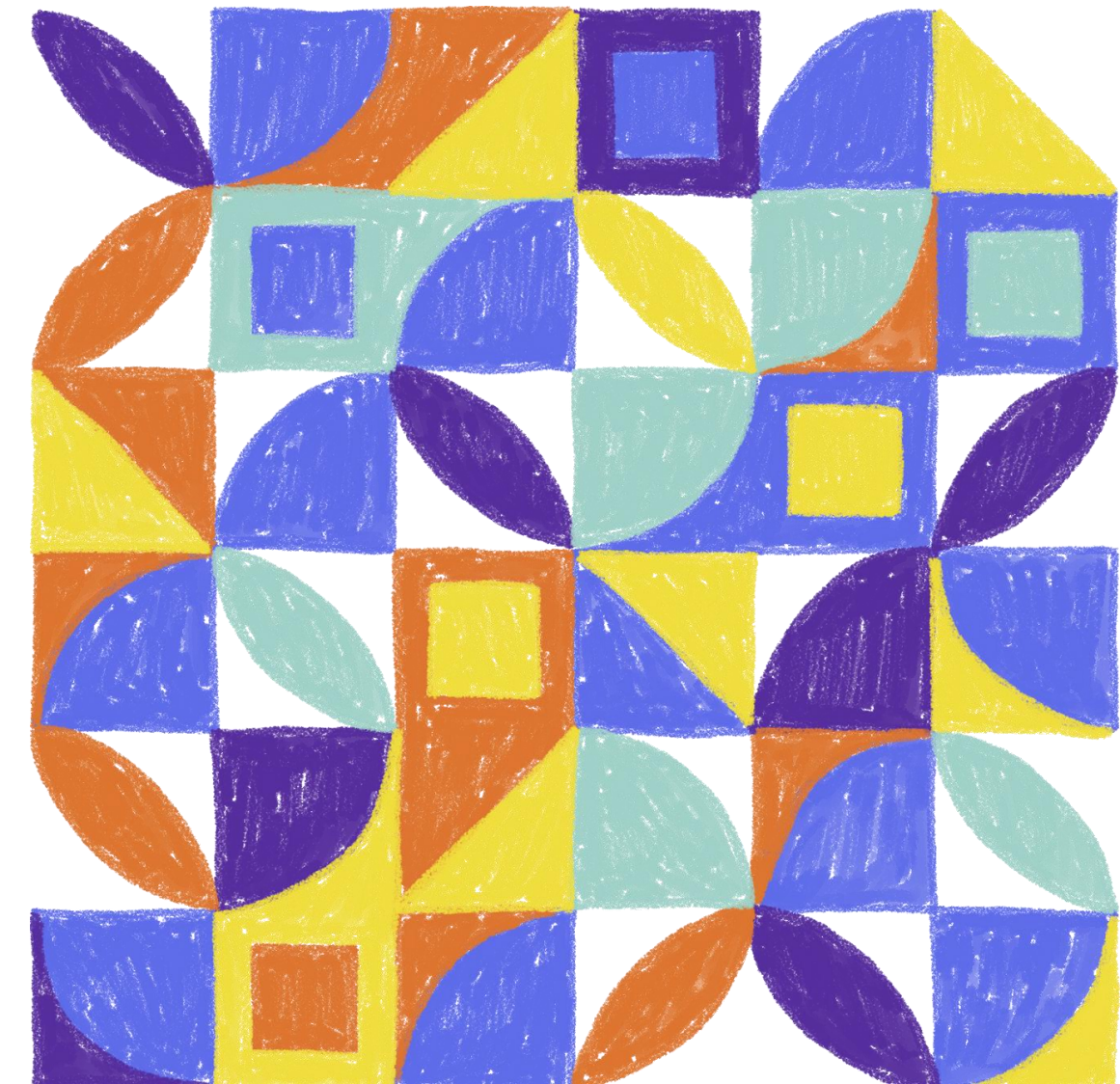
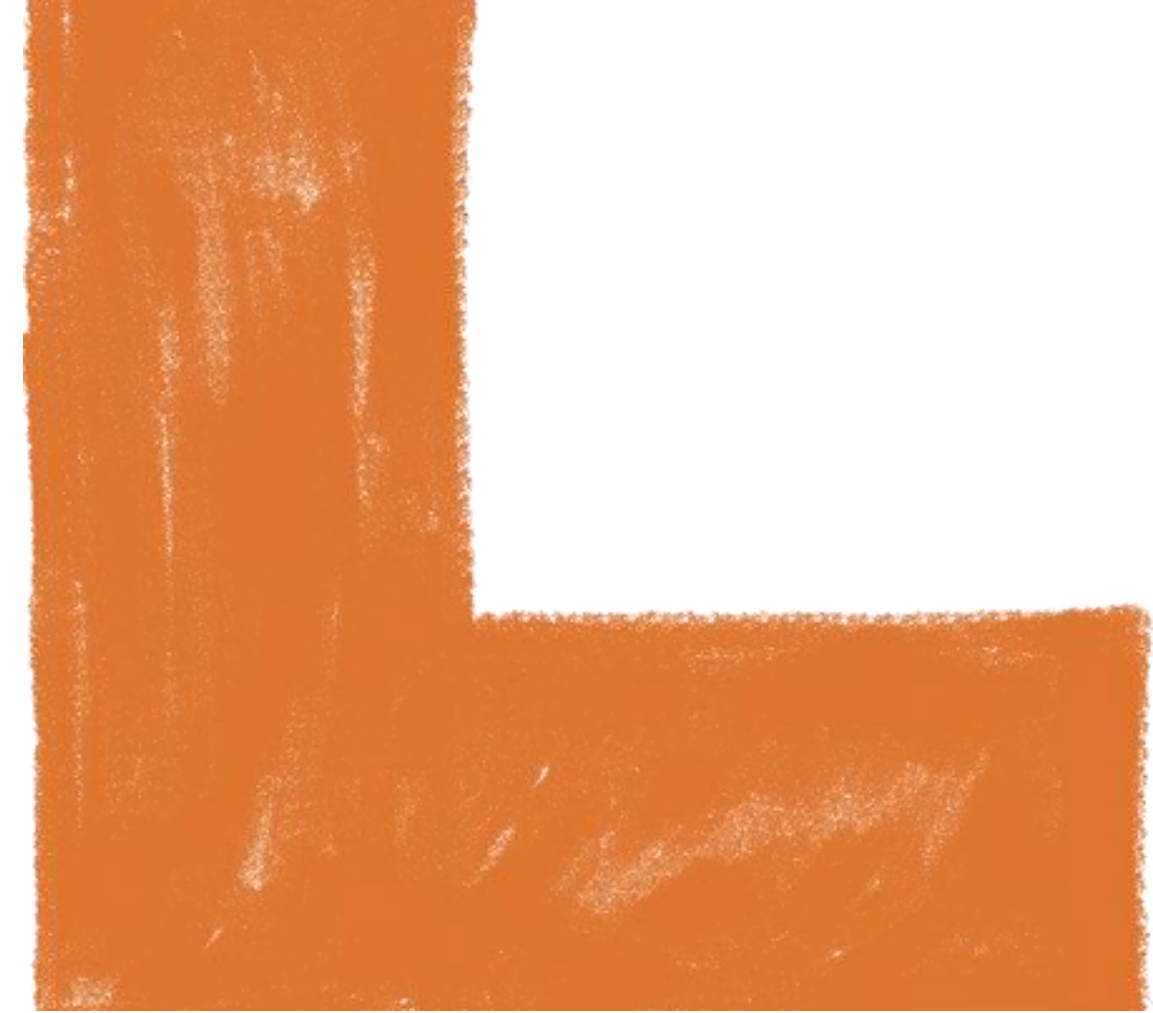




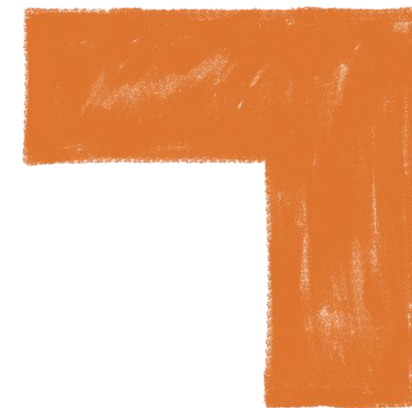
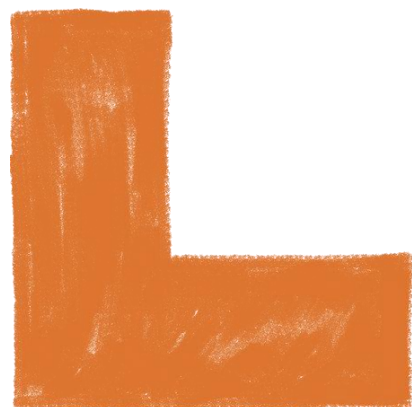
CodeCraft

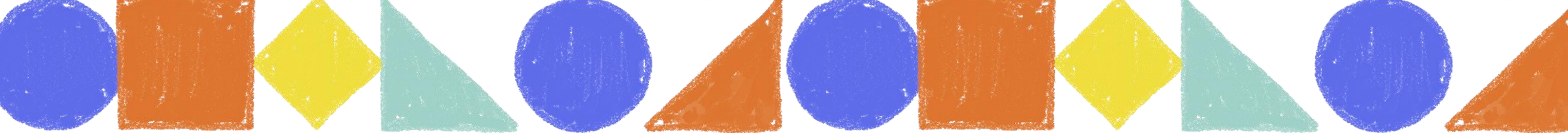




Criatividade é a arte de
conectar ideias

Steve Jobs

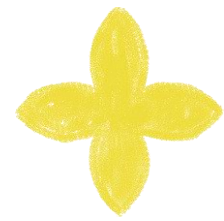




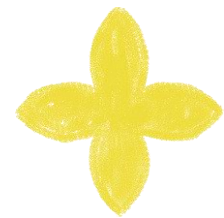
Design Thinking



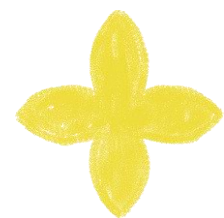
O que é ?



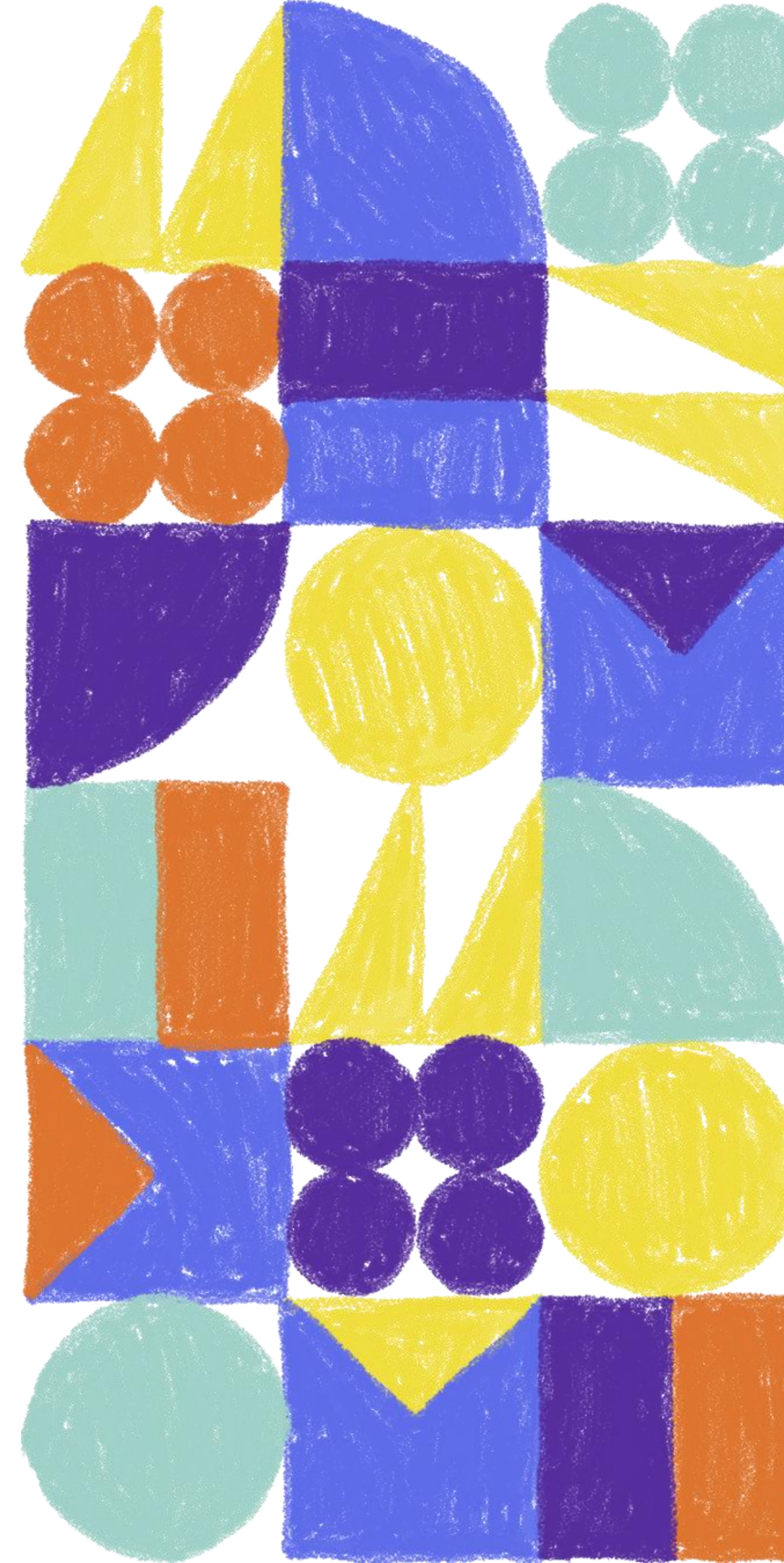
Representa uma abordagem (processo mental) para aumentar as chances de sucesso nas inovações



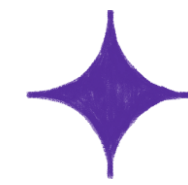
**Design: conciliar forma e função.
Inovar é importante, mas é preciso ser eficiente**



Foco no coletivo, colocando as pessoas no centro do processo, gerando valor para todas as partes envolvidas

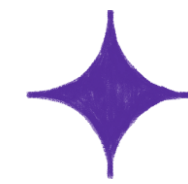


Etapas



Imersão

entendimento da situação atual



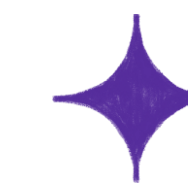
Ideação

criação de uma proposta inovadora



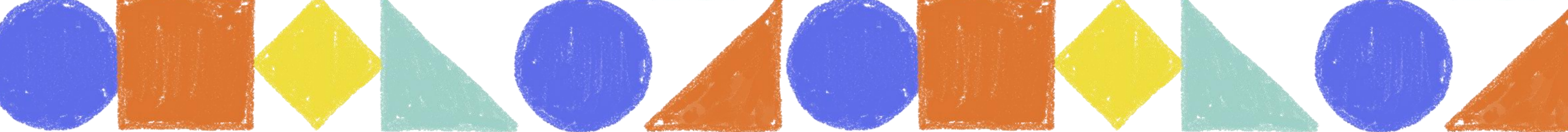
Prototipação

teste da ideia



Desenvolvimento

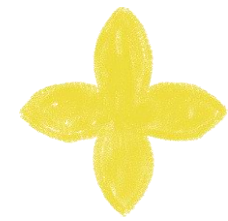
aplicação na prática



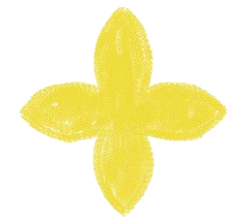
Mínimo Produto Viável (MVP)



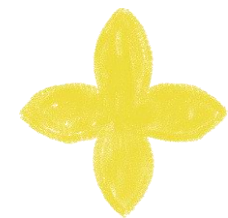
O que é MVP?



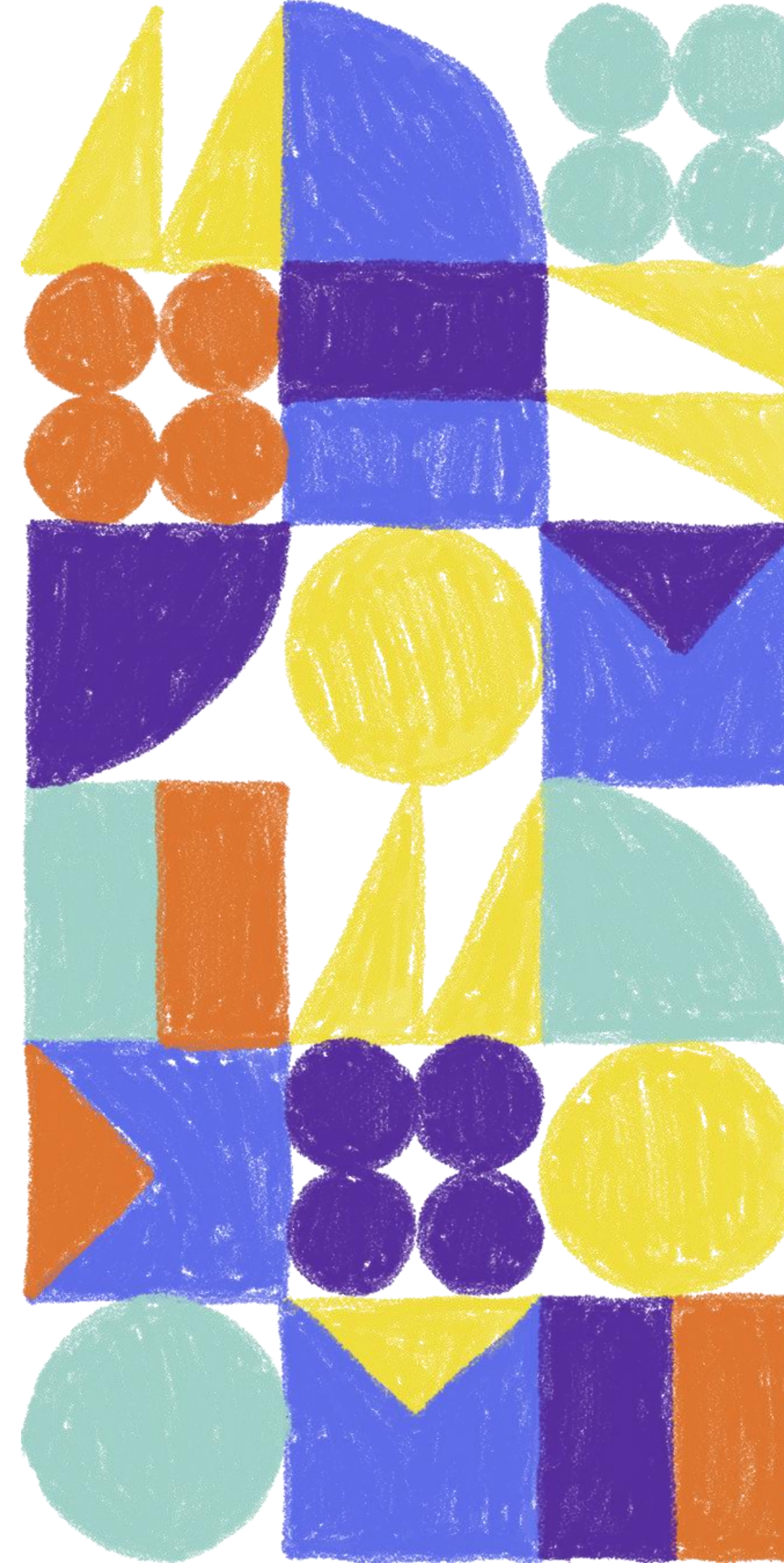
Minimum Viable Product

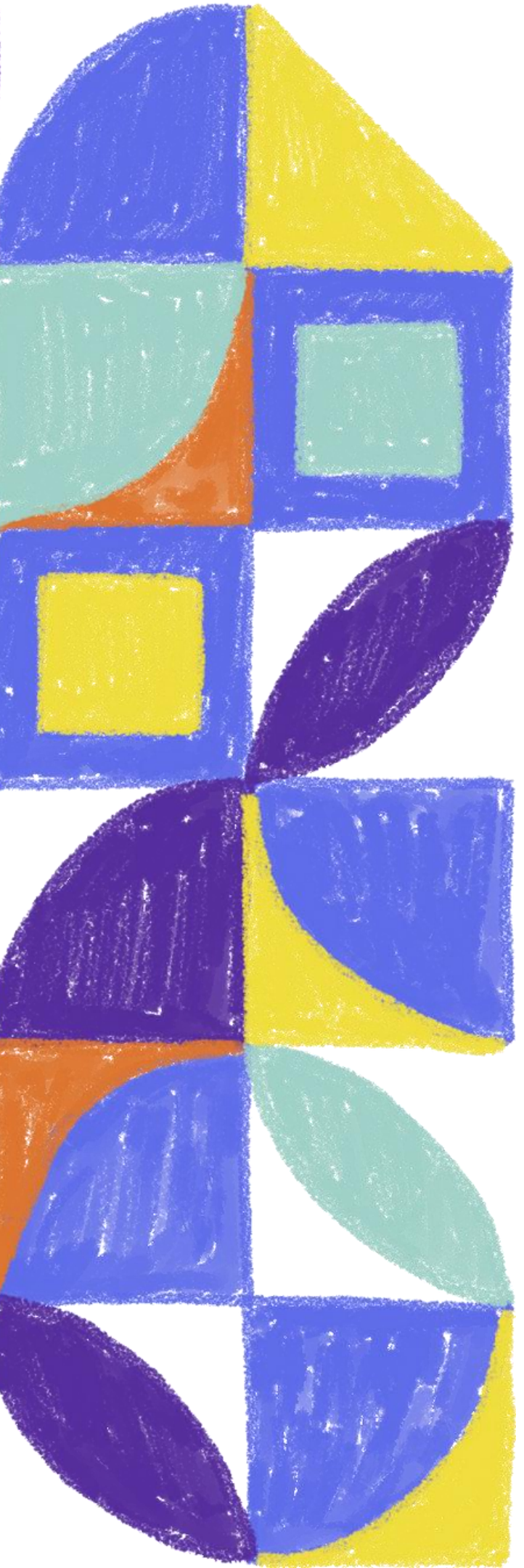


Versão enxuta de uma solução, com apenas as funcionalidades básicas, permitindo opiniões e testes




Versão de testes, colhendo feedbacks








———— How **not to build** a minimum viable product ————

			
			
1	2	3	4

———— How **to build** a minimum viable product ————

				
				
1	2	3	4	5




Forme uma equipe

Ideal com pelo menos três pessoas: alguém com visão de negócios, alguém com conhecimento em design thinking e alguém que consiga idealizar o produto



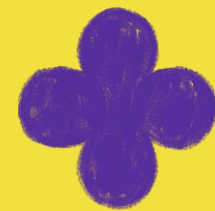
Defina sua solução

"voltado para o (PÚBLICO ALVO), o (NOME DO PRODUTO) é um (DEFINIÇÃO DA SOLUÇÃO) que (PRINCIPAL VANTAGEM) diferentemente de (DIFERENCIAL)"



Passos para definir um MVP (1)

Paulo Caroli



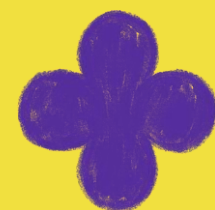
Crie personas

Perfis fictícios que representam seu cliente ideal. Informe idade, profissão, onde mora, estado civil, interesse, gostos...




Elimine excessos

Eleja as funcionalidades essenciais



Teste e monitore

Estabeleça métricas e indicadores de desempenho



Passos para definir um MVP (2)



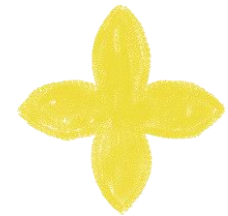
Paulo Caroli

Software: 7 dimensões do produto



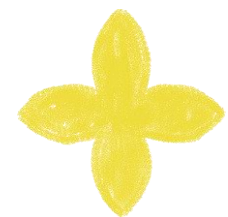
USUÁRIO

Quem é o ator que interage com o produto?



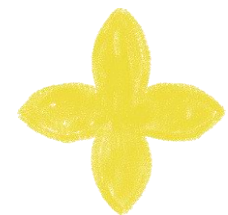
INTERFACE

Como o usuário usa o produto? É um aplicativo para celular? É algum hardware?



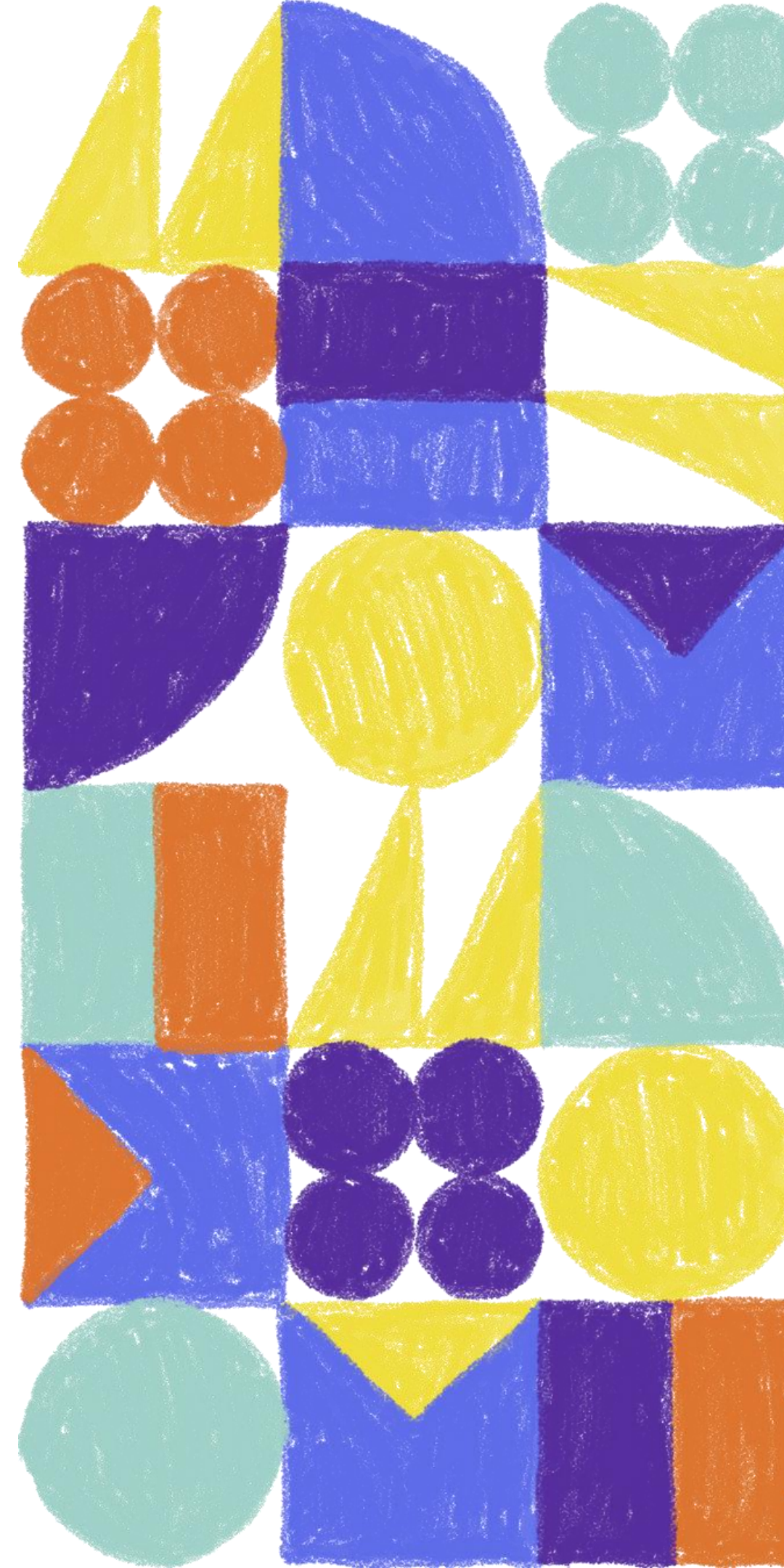
AÇÃO

Qual o comportamento esperado do produto?

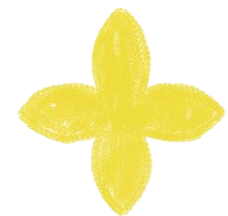


DADOS

O que é preciso para atender a ação esperada? Quais informações?

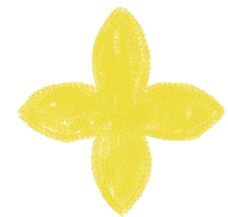


Software: 7 dimensões do produto



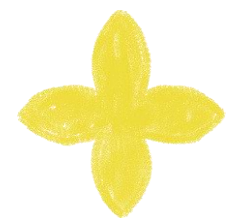
CONTROLE

Quais são as regras de negócio que condicionam e limitam o funcionamento do produto?



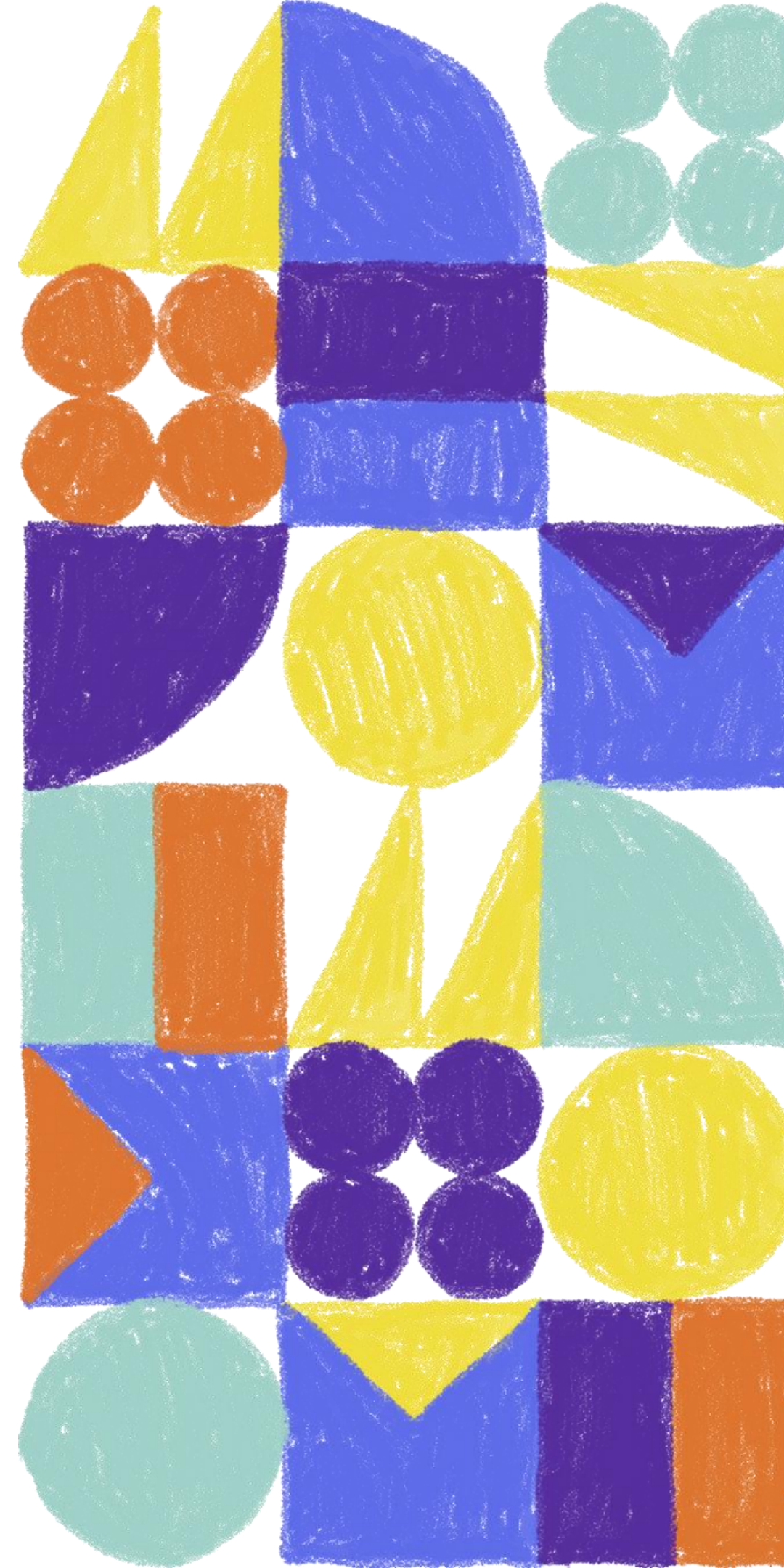
AMBIENTE

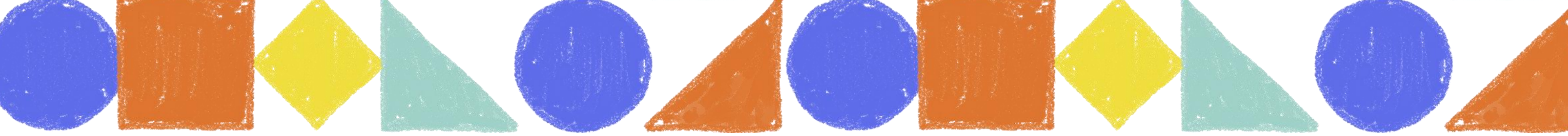
Em que ambiente o produto está? Qual linguagem? Qual tecnologia?



QUALIDADE

Quais os requisitos de qualidade e funcionamento esperados?

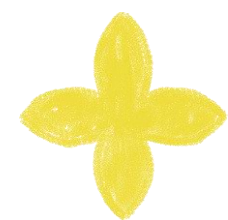




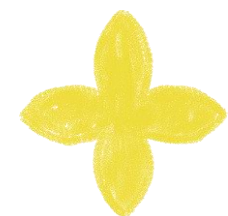
Pitch



O que é Pitch?

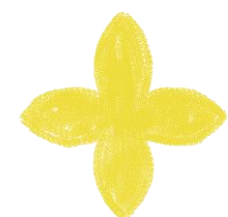


Pitch = arremesso

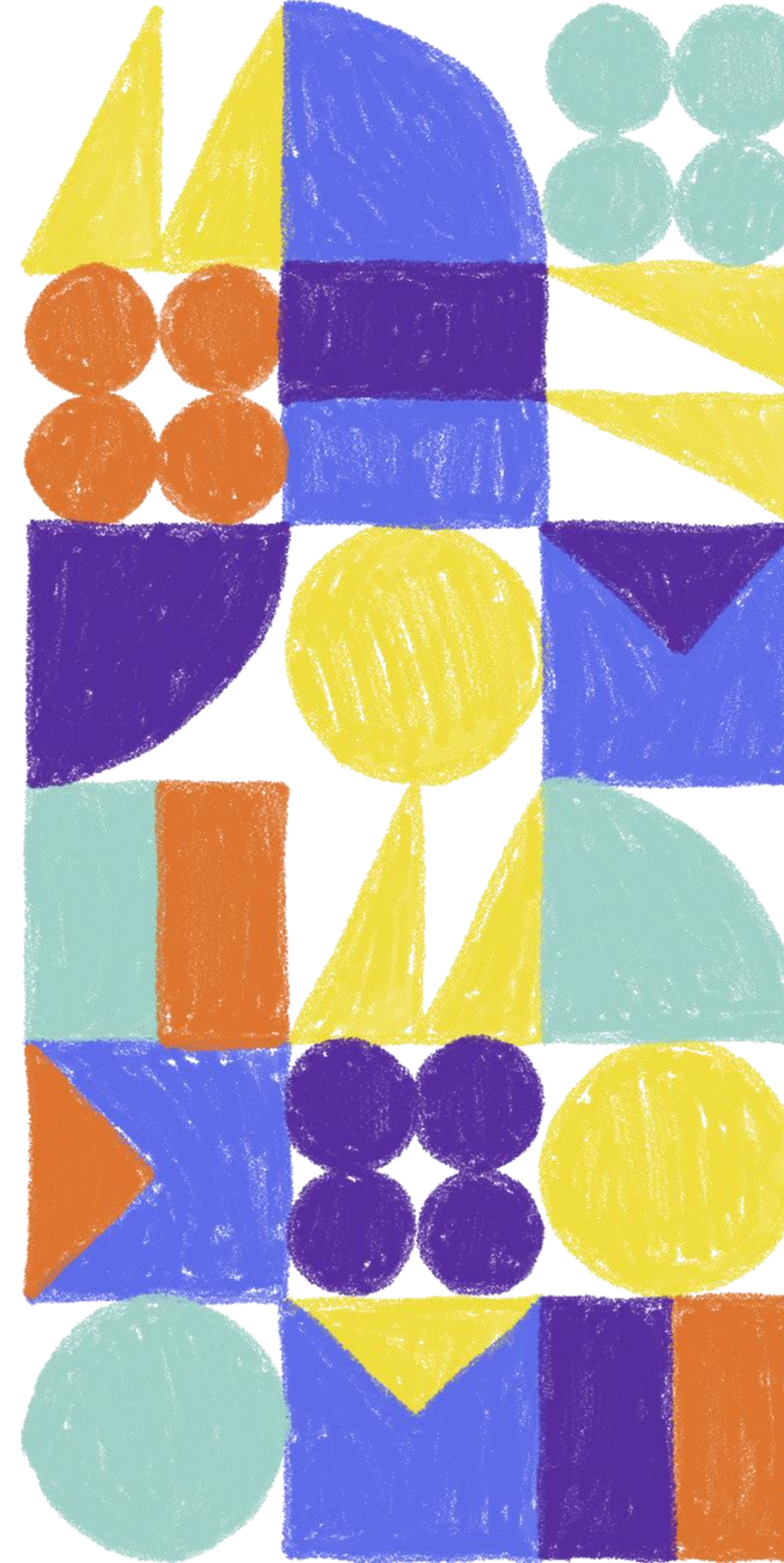


Breve apresentação (história) para que novos negócios possam atrair a atenção [principalmente] de investidores e clientes

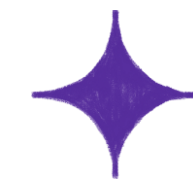
Nei Grando



Uma apresentação essencial para vender sua ideia. Deve-se explorar a **criatividade, conter **emoção** e **informações** exatas**

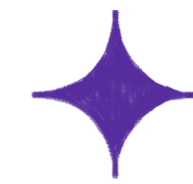


Tipos de Pitches



Tweet Pitch

Descrever uma visão geral de um produto (5 ou 10 segundos)



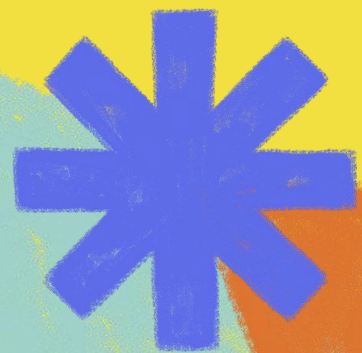
Elevator Pitch

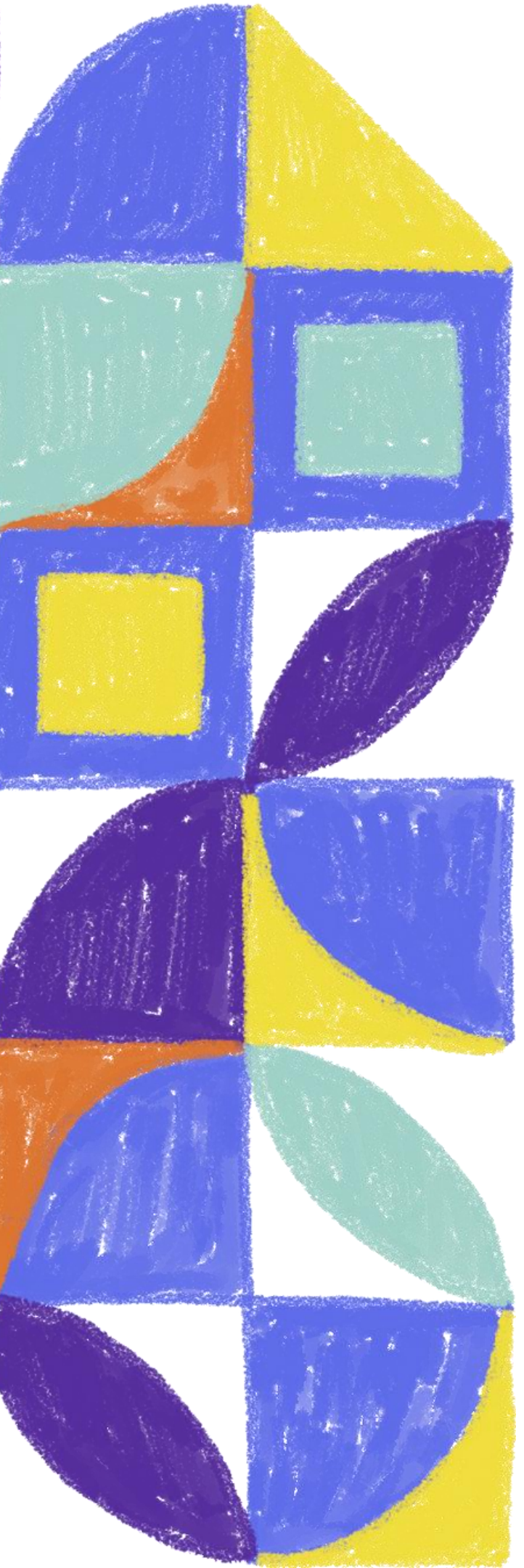
Sem apoio visual, serve para despertar a curiosidade e conquistar um próximo passo (30 segundos a 1 minuto)



Pitch Deck (de competição)

Começa com o problema, detalha a proposta, possui apoio visual (3, 5, 7 ou 10 minutos)





Deck Pitch



5 minutos



Começa com o problema, traz um maior detalhamento da proposta, da solução, da oportunidade de negócio, sua proposta de valor, do mercado, análise de concorrência (diferencial) e posicionamento estratégico



Conheça bem o conteúdo do pitch

Tenha clareza do que vai apresentar



Faça um roteiro

Desenhe sua história e como vai conduzi-la. Pense nas imagens



Construa o seu deck

Organize as informações antes de pensar no layout



Cuidado com adjetivação excessiva

O foco é o problema e a solução



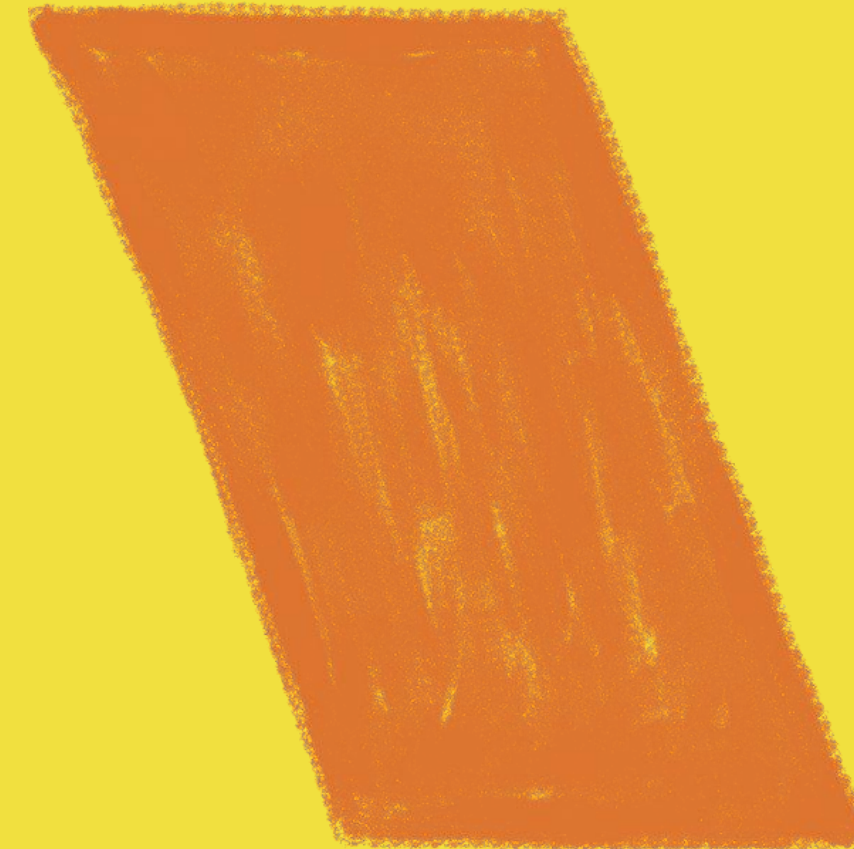
Organize seu layout

Cada slide deve contar apenas uma história



Determine a estética

Fontes, cores e imagens



Passos para um Pitch "arrasador"

Felipe Collins





Revise

Verifique ortografia



Teste e ensaie



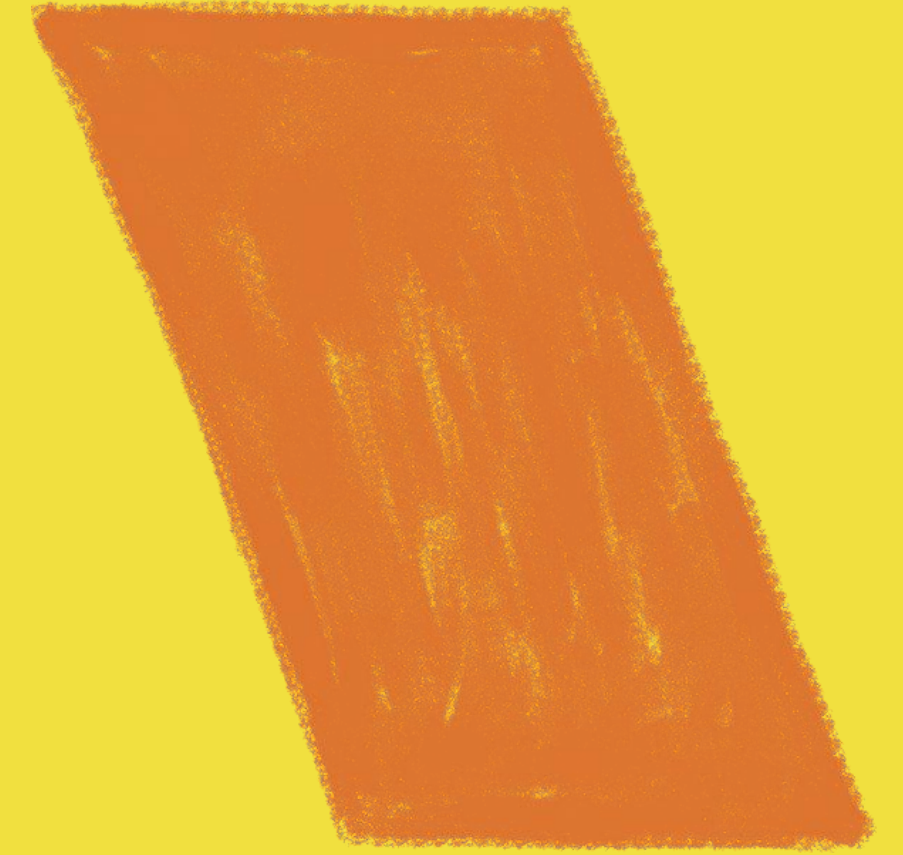
Teste os equipamentos

Principalmente com fontes desconfiguradas



Seja objetivo

Prepare um pitch elevator e um pitch tweet

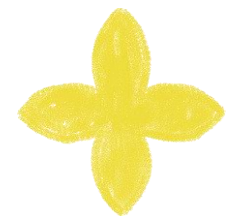


Passos para um Pitch "arrasador"



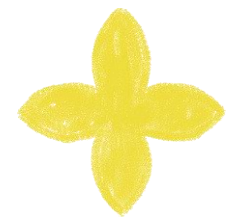
Felipe Collins

Apresentação



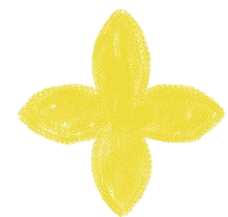
Comece se apresentando, sua equipe

Atraia uma boa energia principalmente no início e no final



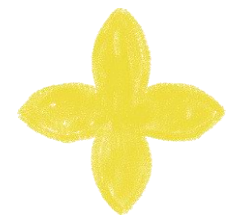
Fale de forma pausada

nem muito alto ou muito baixo



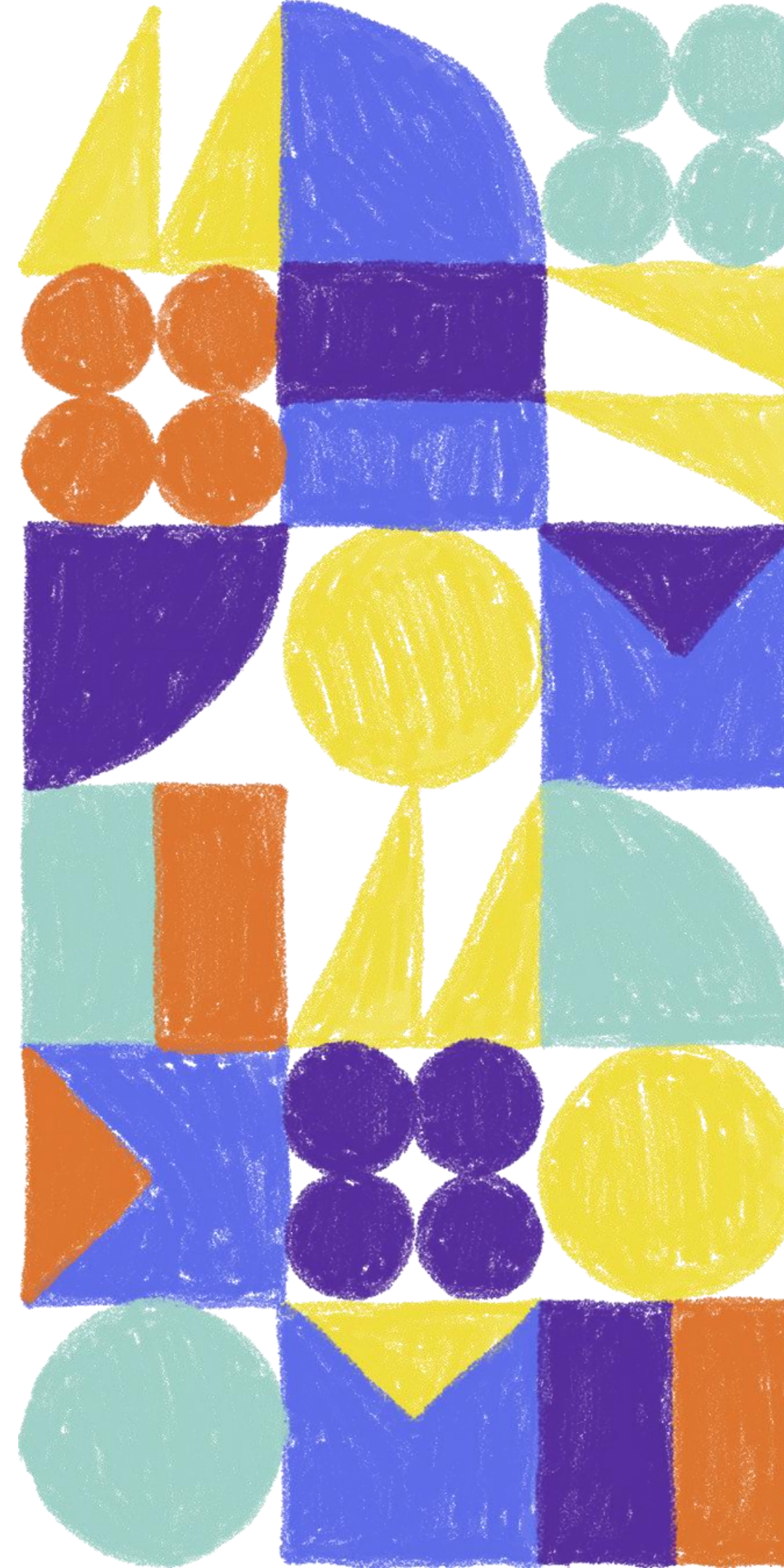
Fuja das palavras extremamente técnicas

Se for o caso, explique

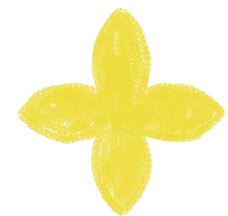


Não leia os lides

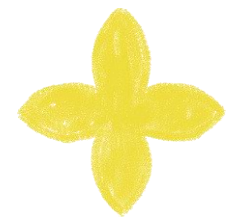
Não fique de costas para o público e observe o gestual



Apresentação

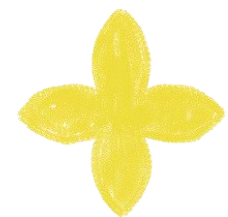


Se a equipe tiver mais de uma pessoa, apenas uma apresenta



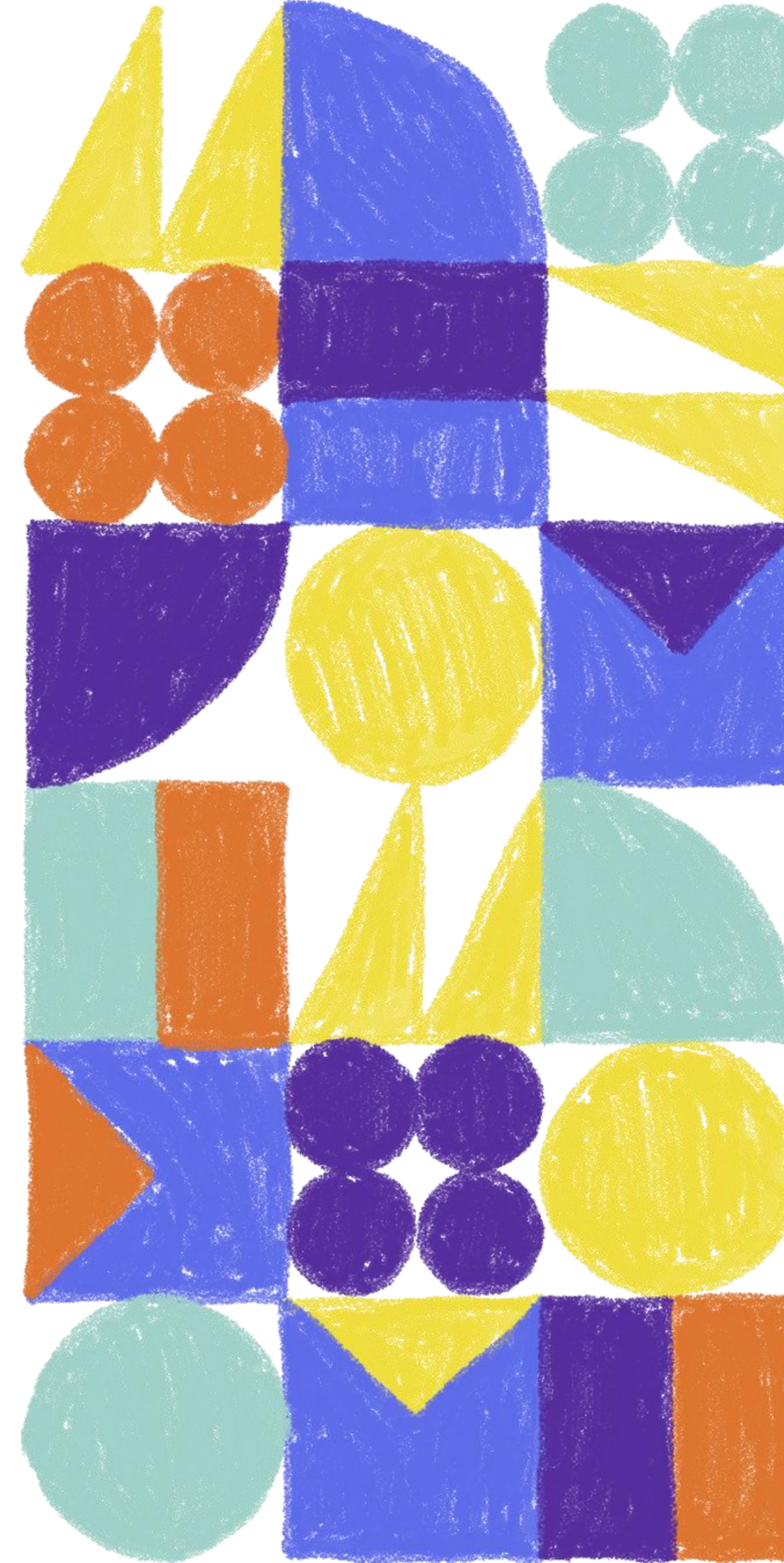
Policie os tiques

balançar enquanto fala, palavras repetidas a cada frase

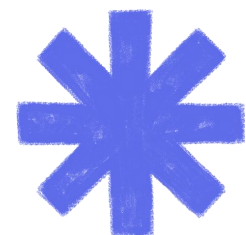


Mantenha contato visual com todas as pessoas

Reconecta, gera empatia e convence

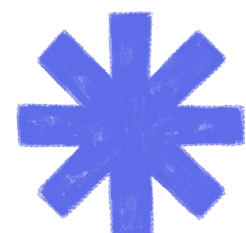


Dicas valiosas



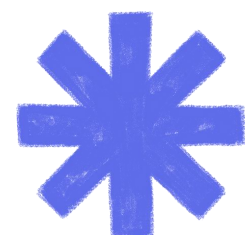
O pitch precisa ser objetivo, mas também deve ser emocionante

Conte uma história sobre a necessidade do seu produto



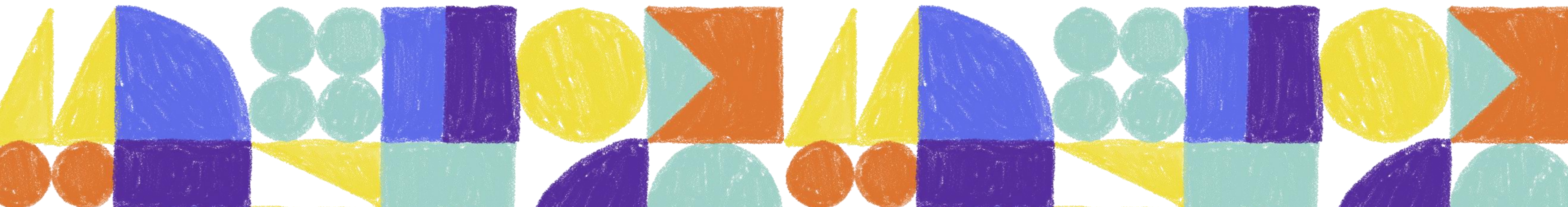
Compartilhe uma solução

Explique como seu produto pode resolver determinado problema



Destaque os diferenciais

Se sua ideia for única, destaque isso. Senão, explique seus diferenciais



Ebanx: <https://www.youtube.com/watch?v=u4LSP1q5u-0>

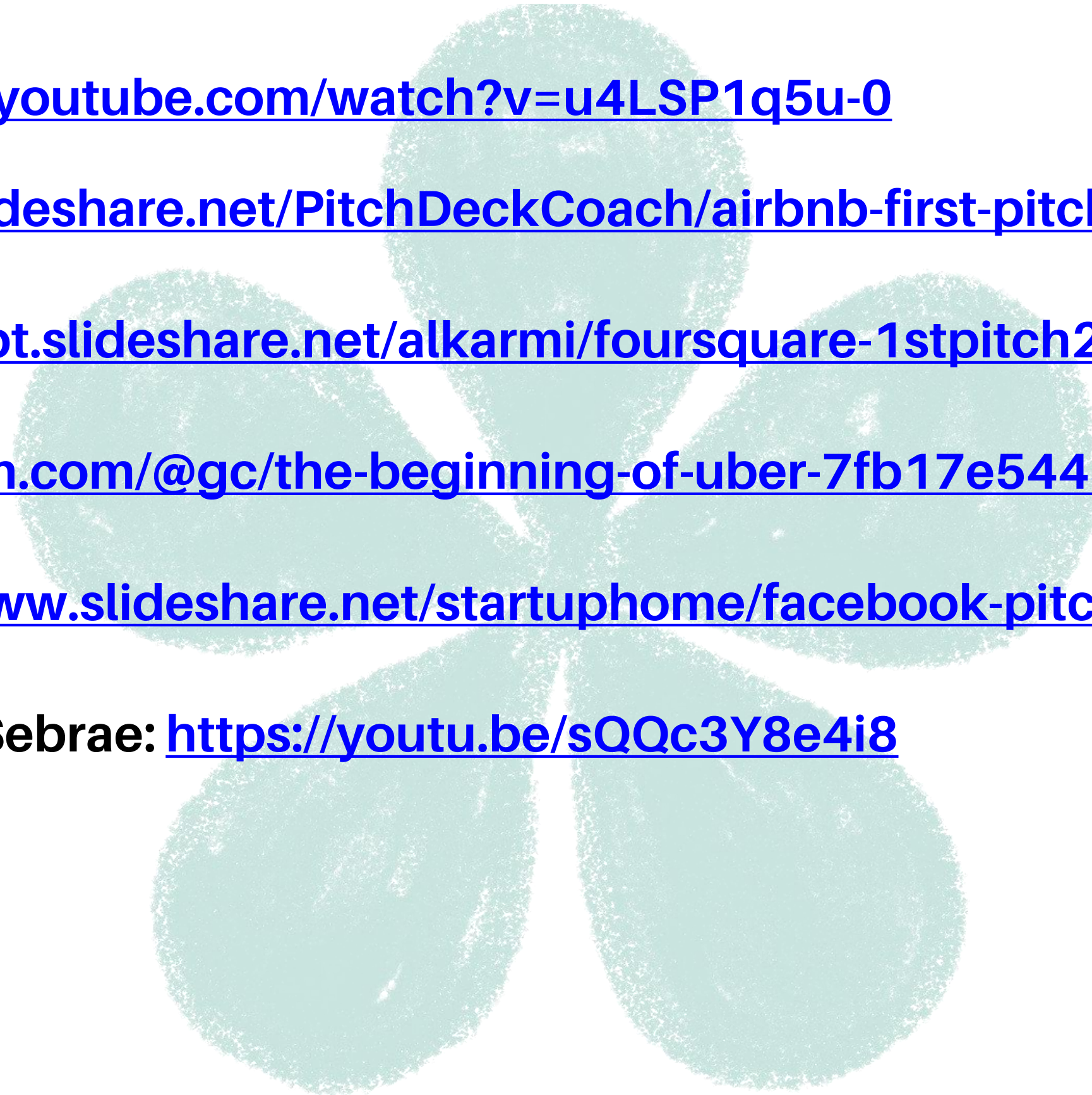
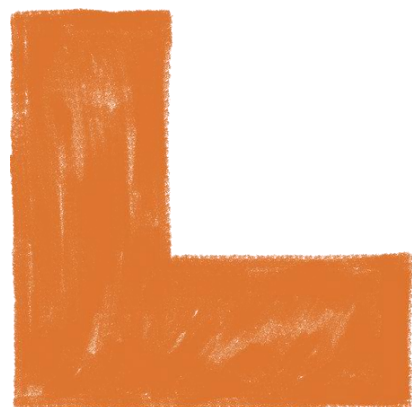
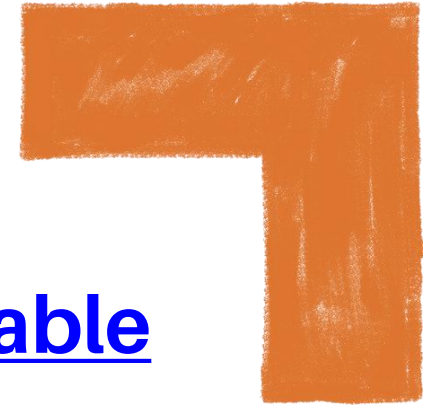
AirBNB: <https://pt.slideshare.net/PitchDeckCoach/airbnb-first-pitch-deck-editable>

Foursquare: <https://pt.slideshare.net/alkarmi/foursquare-1stpitch2009>

Uber: <https://medium.com/@gc/the-beginning-of-uber-7fb17e544851>

Facebook: <https://www.slideshare.net/startuphome/facebook-pitch-deck-87761364?>

Pitch do Elevador - Sebrae: <https://youtu.be/sQQc3Y8e4i8>



**Se você
falha em
planejar,
está
planejando
falhar**

Benjamin Franklin





Obrigada!

professora@lucilia.com.br