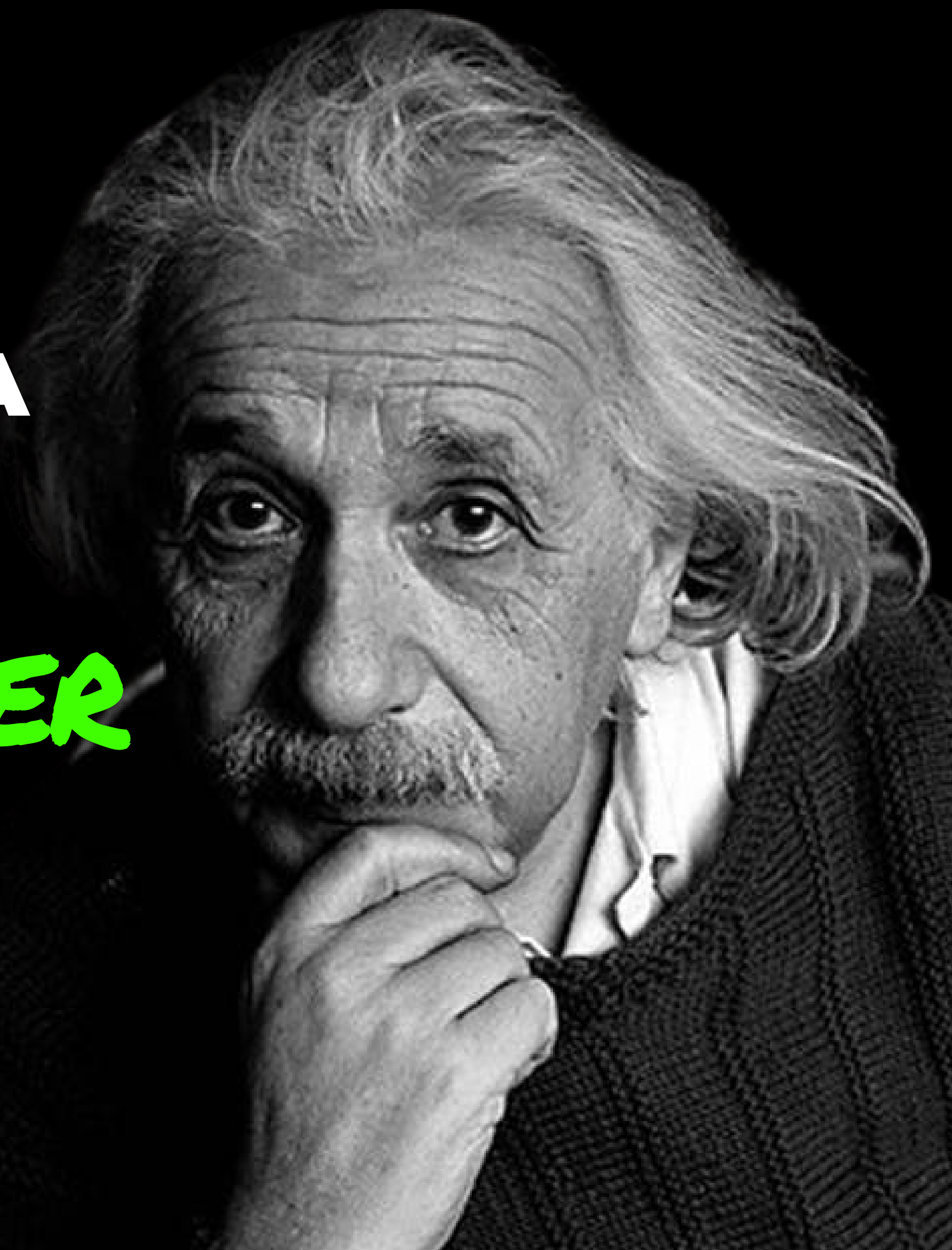


**SE VOCÊ NÃO PODE
EXPLICAR ALGO DE FORMA
SIMPLES, ENTÃO VOCÊ
NÃO ENTENDEU MUITO
BEM O QUE TEM A DIZER**





COMO FAZER UM
PITCH **IMPACTANTE**?

PASSO A PASSO DE UM PITCH F*DA!

1
INTRODUÇÃO

PASSO A PASSO DE UM PITCH F*DA!

1
INTRODUÇÃO

2
PROBLEMA
E SOLUÇÃO

PASSO A PASSO DE UM PITCH F*DA!

1
INTRODUÇÃO

2
PROBLEMA
E SOLUÇÃO

3
PROPOSTA
ÚNICA DE VALOR

PASSO A PASSO DE UM PITCH F*DA!

1
INTRODUÇÃO

2
PROBLEMA
E SOLUÇÃO

3
PROPOSTA
ÚNICA DE VALOR

4
QUEM É O
PÚBLICO?

PASSO A PASSO DE UM PITCH F*DA!

1
INTRODUÇÃO

2
PROBLEMA
E SOLUÇÃO

3
PROPOSTA
ÚNICA DE VALOR

4
QUEM É O
PÚBLICO?

5
COMO
VALIDOU?

PASSO A PASSO DE UM PITCH F*DA!

1
INTRODUÇÃO

2
PROBLEMA
E SOLUÇÃO

3
PROPOSTA
ÚNICA DE VALOR

4
QUEM É O
PÚBLICO?

5
COMO
VALIDOU?

6
TIME
ENVOLVIDO

PASSO A PASSO DE UM PITCH F*DA!

1
INTRODUÇÃO

2
PROBLEMA
E SOLUÇÃO

3
PROPOSTA
ÚNICA DE VALOR

4
QUEM É O
PÚBLICO?

5
COMO
VALIDOU?

6
TIME
ENVOLVIDO

7
PROTÓTIPO
MVP

O QUE É *PITCH*

Neural Networks

- Basic principles of machine learning
- Dataset for education
- Specialized Hardware

PITCH APRESENTAÇÃO

Main Advanta

- Effective Data C
- Faster Data Ana

QUAL É A ESTRUTURA
DE UM BOM PITCH?



COMECE PELA *INTRODUÇÃO*

Um título impactante,
uma introdução que
conte a história e parta
para uma jornada de
solução

COMECE PELA INTRODUÇÃO

Um título impactante,
uma introdução que
conte a história e parta
para uma jornada de
solução

PROBLEMA E SOLUÇÃO

A solução precisa ser
clara e direta, é
importante
contextualizar o como o
grupo validou o
problema (use dados,
números, fontes) e
como sua solução pode
resolver o problema de
forma efetiva.

**Demonstre o seu
esforço nesta etapa.**

COMECE PELA INTRODUÇÃO

Um título impactante, uma introdução que conte a história e parta para uma jornada de solução

PROBLEMA E SOLUÇÃO

A solução precisa ser clara e direta, é importante contextualizar o como o grupo validou o problema (use dados, números, fontes) e como sua solução pode resolver o problema de forma efetiva.

Demonstre o seu esforço nesta etapa.

PROPOSTA DE VALOR

Destaque o que torna sua solução única, ou melhor, do que as existentes e por que os associados ou colaboradores escolheriam sua solução. Use imagens, explore o público-alvo.

MERCADO ALVO E TAMANHO

Demonstre quem é o público em potencial, são associados? colaboradores? Qual é o tamanho do mercado que estamos tentando atingir? Quantas pessoas você irá impactar? Qual é a tendência?

MERCADO ALVO E TAMANHO

Demonstre quem é o público em potencial, são associados? colaboradores? Qual é o tamanho do mercado que estamos tentando atingir? Quantas pessoas você irá impactar? Qual é a tendência?

MODELO DA SOLUÇÃO/NEGÓCIO

Explique como isso pode gerar resultados ou receitas para o Sicredi, como ela tem impacto na eficiência.

MERCADO ALVO E TAMANHO

Demonstre quem é o público em potencial, são associados? colaboradores? Qual é o tamanho do mercado que estamos tentando atingir? Quantas pessoas você irá impactar? Qual é a tendência?

MODELO DA SOLUÇÃO/NEGÓCIO

Explique como isso pode gerar resultados ou receitas para o Sicredi, como ela tem impacto na eficiência.

TRAÇÃO E VALIDAÇÃO

Se aplicável, mostre qualquer progresso, negócios, vendas, parcerias ou validação dos associados, ou colegas de trabalho que você já conseguiu testar a solução proposta.

A EQUIPE

Apresente os envolvidos de forma rápida ou quem o grupo combinou e definiu que irá apoiar na solução e por que essa equipe têm as habilidades e as experiências necessárias para tornar este projeto um sucesso.

A EQUIPE

Apresente os envolvidos de forma rápida ou quem o grupo combinou e definiu que irá apoiar na solução e por que essa equipe têm as habilidades e as experiências necessárias para tornar este projeto um sucesso.

DEMONSTRAÇÃO SE APLICÁVEL

Uma breve demonstração de como a solução funciona. Se conseguir pode ser muito eficaz.

A EQUIPE

Apresente os envolvidos de forma rápida ou quem o grupo combinou e definiu que irá apoiar na solução e por que essa equipe têm as habilidades e as experiências necessárias para tornar este projeto um sucesso.

DEMONSTRAÇÃO SE APLICÁVEL

Uma breve demonstração de como a solução funciona. Se conseguir pode ser muito eficaz.

CLAREZA E CONCISÃO

Mantenha o pitch curto, focado e fácil de entender.
Normalmente, você terá cerca de 3 minutos, então cada segundo conta.

PAIXÃO E
ENTUSIASMO



Transmita sua paixão pelo projeto.
Isso pode ser tão importante
quanto os detalhes técnicos.

FECHAMENTO E
AGRADECIMENTO



Nunca termine uma apresentação com "era isso" ou "então é isso". Use algo de impacto, convide as pessoas para ação!

**NÃO ENCHA SEU SLIDES DE ESCRITA
PORQUE DESSA FORMA NINGUÉM
ENTENDE O QUE VOCÊ ESTÁ FALANDO E
FICA TENTANDO LER O QUE ESTÁ ESCRITO
NA TELA, FOQUE EM COLOCAR TÓPICOS E
FALAR O QUE VOCÊ QUER FALAR.**

POR FAVOR NÃO FAÇAM ISSO.

99,9%

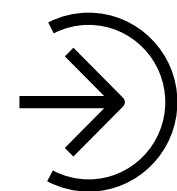
**DAS PESSOAS
PREFEREM SLIDES ASSIM**



NÃO ESQUEÇA
DESSES ITENS

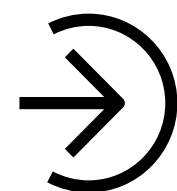
- **VOZ**
- **CUIDADO COM O TEMPO**
- **TREINO**
- **CLAREZA NA MENSAGEM**

IMPORTANTE **PITCH HACKATHON**

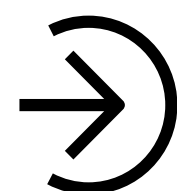


13H00 - DEADLINE DE ENVIO

14H - INÍCIO DAS APRESENTAÇÕES



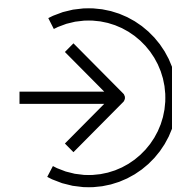
SALVE SUA APRESENTAÇÃO EM PPT



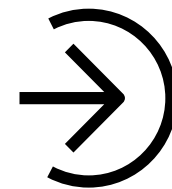
APRESENTAÇÃO - 7 MIN

PERGUNTAS DA BANCA - 5 MIN

IMPORTANTE
PITCH HACKATHON



ENVIAR O MATERIAL PARA
PLATAFORMAS@2SAY.AG



TÍTULO DO E-MAIL:
GRUPO 1 + NOME DO PROJETO