Pitch internacional: Como alcançar e convencer para sucesso em negócios

Estrutura, preparação e dicas

MOVE+
SEBRAE

© 2024. Todos os direitos reservados
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei nº 9.610).
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Pará / Sebrae-PA.
Municipalidade, 1461 - CEP 66.050-350, Belém PA - Tel: 0800 570 0800

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/PA

José Conrado Santos
Presidente do Conselho Deliberativo

Rubens da Costa Magno Júnior
Diretor Superintendente

Maria Domingas Ribeiro Paulino
Diretora Técnica

Cássia Alessandra da Costa Rodrigues
Diretora de Operações

UNIDADE DE RELACIONAMENTO EMPRESARIAL - URE

Antônio Romero Pinto - Gerente
Rosemery Dias Pires – Coordenadora
Francisco de Figueiredo Brito
Georgiane de Nazaré Arruda Titan
Juliana Rose Queiroz de Almeida Mufarrej
Leda Rosana Barreira Magno
Péricles Diniz Ferreira de Carvalho
Thays de Cassia Rodrigues Pinto Pantoja

UNIDADE DE PROJETOS ESTRATÉGICOS - UPE

Bruna Jackellyne da Rocha de Siqueira Rodrigues - Gerente
Marcus Tadeu Bastos Alves - Coordenador
José Antonio Elleres Dias

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA - UGE

Clemilton Jansen Holanda - Gerente
Miguel Pantoja da Costa Júnior - Coordenador
Adauto Lobo de Oliveira
Franciane da Silva Cruz
Geiza Roberta Begot de Almeida Paiva
Mara Cristiane Barroso Juarez Peres
Maryellen Lima Rodrigues Pinto
Roberto Bellucci
Solano de Vasconcelos Lisboa Filho

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS SEBRAE/PA
José Antonio Elleres Dias
Juliana Rose Queiroz de Almeida Mufarrej
Leda Rosana Barreira Magno
Roberto Bellucci

TEXTO E PESQUISA
Ex-Libris Comunicação Integrada

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO
Ex-Libris Comunicação Integrada

REVISÃO DE CONTEÚDO
Ex-Libris Comunicação Integrada

Índice

1 Introdução 4

2 Elaborando o pitch 6

3 Propósito do pitch internacional 7

4 Dicas para um pitch internacional efetivo 8

5 Manual de aplicação 9

7 Elaboração da apresentação 12

8 Ferramentas de apoio 15

1. Introdução

Imagine-se em uma sala, frente a investidores, potenciais parceiros ou clientes, compartilhando de forma concisa e persuasiva a essência de seu negócio em poucos minutos. Esse é o poder do pitch. Ele é uma ferramenta fundamental para apresentar sua proposta de valor a um público global, capturando a atenção e o interesse de forma rápida e eficaz.

A habilidade de condensar uma ideia em segundos se tornou cada vez mais crucial, impulsionada pela rapidez das redes sociais e pela vida agitada. O "discurso instantâneo" permite plantar uma semente de pensamento no ouvinte durante uma rápida interação, sendo o primeiro passo em direção ao sucesso.

Nesse breve espaço de tempo, cada instante é valioso. Tão importante quanto o conteúdo é a maneira como é transmitido.

O discurso instantâneo é uma ferramenta poderosa, pois em questão de segundos é possível influenciar qualquer pessoa. Seja para atrair um investidor, obter o apoio de um conselho administrativo, garantir financiamento para um projeto, negociar e vender seu produto ou serviço, essa abordagem é essencial.

Em Rodas e Sessões de Negócios dedicadas à negociação para vendas, o pitch se torna ainda mais relevante no mercado B2B Nessas ocasiões, empresários têm a oportunidade de apresentar suas propostas diretamente a potenciais compradores, em um ambiente propício para networking e parcerias estratégicas. Portanto, quanto mais objetivo e atraente for o discurso, melhor será sua chance dos interlocutores entenderem sua proposta e efetivarem a negociação.

Antes de elaborar o discurso, é crucial compreender que não se trata apenas de uma exposição rápida de ideias, mas sim de uma oportunidade de apresentar sua empresa, seus produtos ou serviços de maneira memorável e, mais importante, vender!

2. Como elaborar um Pitch

Para que a apresentação de um produto ou empresa seja breve e objetiva, é importante listar todas as informações relevantes para que possa identificar quais têm maior potencial de convencimento. O certo é que sua apresentação, preferencialmente tenha em torno de 10 minutos.

Para selecionar os atributos mais relevantes construa um roteiro com questões que servirá como um cardápio.

1. Quem sou eu? Faça uma breve introdução e destaque sua experiência relevante para o negócio.
2. Qual é a ideia? Descreva seu produto e seu público-alvo, enfatizando as necessidades que ele visa atender.
3. O que diferencia seu negócio dos outros? Explique por que seu projeto ou produto é singular e por que merece investimento.
4. Como funciona seu produto? Apresente uma visão clara das características e dos atributos e Informe sobre as vantagens de adquirir seu produto – condições de negociação.
5. Quais são seus prazos e condições para entregas em outros países?

Com essas informações, você já pode iniciar a construção do seu pitch, levando em conta itens imprescindíveis no seu discurso para despertar o interesse do comprador.

3. Propósito do pitch internacional

O pitch internacional tem como propósito principal despertar a curiosidade e o interesse do público-alvo. É projetado para instigar uma segunda conversa ou uma investigação mais aprofundada sobre a proposta apresentada. Portanto, é crucial evitar ambiguidades ou dúvidas que possam minar o potencial de atrair negócios.

Seu negócio cruzando fronteiras. Neste curso do Sebrae, você vai conhecer os procedimentos para preparar sua empresa para o mercado internacional. Esteja preparado!

4. Dicas para um pitch internacional efetivo

- Seja conciso e objetivo, evitando informações desnecessárias.
- Defina claramente o objetivo do pitch e o valor que sua empresa oferece.
- Certifique-se do idioma que será usado na ocasião e, se necessário, providencie um tradutor.
- Adapte o discurso e postura de acordo com o público-alvo e suas expectativas.
- Utilize recursos visuais de forma complementar e atrativa, sem sobrecarregar a apresentação.
- Pratique o storytelling para envolver e cativar o público com uma narrativa convincente sobre seu negócio. O curso do Sebrae Storytelling aplicado ao comércio internacional oferece as ferramentas necessárias para para dominar a arte do storytelling.
- Procure não ultrapassar 10 minutos para o seu discurso.
- Esteja preparado para responder perguntas e fornecer detalhes adicionais sobre sua proposta.

Ao seguir as melhores práticas e manter o foco na diferenciação e no valor oferecido, as chances de sucesso nos negócios internacionais aumentam significativamente.

5. Manual de aplicação

O ideal é que o pitch dure de 3 a 5 minutos com objetivo de despertar o interesse de quem assiste, pelo seu produto - acelerador, investidor ou cliente. Não deixe que sua apresentação ultrapasse 10 minutos de duração.

O pitch pode tanto ser apresentado apenas verbalmente quanto ilustrado por 3 a 5 slides.

Estruturação do pitch internacional: passo a passo

1. **Introdução e apresentação:** Breve contextualização sobre a empresa, seu ramo de atividade e seus objetivos.

2. **Apresentação da oportunidade:** Identificação clara da oportunidade de mercado.

3. **Solução:** Descrição concisa da solução proposta e como ela resolve o problema identificado.

4. **Diferenciais:** Destaque para os diferenciais competitivos que tornam a empresa única. Projeções financeiras.

5. **Objetivos:** Especificação dos objetivos da empresa e do que está buscando no momento (vendas, distribuição e logística, parcerias, investimentos, talentos etc.).

Tenha em mente que o comprador irá avaliar não apenas seu negócio, mas principalmente você. Assim, é tão crucial demonstrar seu conhecimento e habilidades de execução quanto apresentar claramente sua empresa ou produto.

Para definir como será sua apresentação, procure descobrir o nível de familiaridade do público-alvo com seu mercado e negócio. Dessa forma, para ouvintes com pouco conhecimento, adapte seu pitch para algo mais básico; para aqueles com experiência em seu segmento, apresente uma versão mais avançada.

Além disso, é importante lembrar que não há uma fórmula universal. Cada comprador ou fornecedor possui interesses distintos, portanto pode ser necessário elaborar duas ou três versões do seu pitch para se adequar ao perfil do ouvinte.

6. Elaboração da apresentação

Pitch de vendas

Slide 1 – Apresentação

Faça um breve histórico da trajetória de seu negócio e como está posicionado no mercado. Discorra sobre seus produtos, enaltecendo seus atributos. Por exemplo: "Atuo como produtor de peças decorativas e utilitárias em madeira há 20 anos. Minha empresa é familiar, composta por 10 artesãos tradicionais." Fale sobre mercados em que seu produto já está presente ou de certificações conquistadas. Aqui, você já especificou o mercado (casa e decoração) e falou sobre sua experiência.

Slide 2 – Apresentação da oportunidade

Demonstre porque seu produto é interessante para ser adquirido. Fale sobre a tendência do mercado e se tiver números para apresentar, use-os.

"O produto artesanal tem despertado grande interesse no mundo todo, com especial atenção ao fabricado no Brasil, pela grande diversidade de materiais naturais persentes no País. Peças artesanais ganharam espaço e conferem sofisticação e, por isso, são desejadas em toda parte."

Slides 3 – Apresentação do produto

A seguir, apresente brevemente as características e atributos, destacando sua inovação e diferenciação.

Seguindo o exemplo anterior: “Utilizo no meu trabalho madeiras típicas do Pará como mogno, cumaru, usadas na fabricação de móveis. Minha matéria-prima vem do descarte da indústria moveleira.” Não é necessário entrar em detalhes sobre a fabricação. No entanto, você destacou um diferencial (“sustentabilidade, reuso de materiais”).

Inclua amostras do seu produto, como imagens, fotos de protótipos ou vídeos explicativos. Isso facilitará o entendimento e demonstrará sua capacidade de execução.

Slide 4 – Destaque dos diferenciais

Agora é o momento de reforçar suas vantagens competitivas em relação ao mercado. Por exemplo: “Minhas peças são feitas com uma técnica vinda de gerações, pouco difundida o que confere exclusividade a elas. Por serem peças artísticas, têm alto valor agregado reconhecido pelo consumidor.”

Slide 5 – Explicação da proposta

Neste ponto, apresente sua proposta comercial. Por exemplo: “Minha proposta é estabelecer uma relação de exclusividade para que distribua minhas peças no mercado europeu. Destinarei XX% da produção para esse mercado.” Apresente sua tabela de preços e proponha um valor de venda factível e atraente para despertar o interesse do potencial parceiro comercial, além de inserir seus prazos e condições para entregas.

Pratique!

Após concluir a elaboração da apresentação, faça simulações para garantir que está consistente. Apresente para colegas e amigos, solicite feedbacks, especialmente sobre a atratividade e interesse despertado.

7. Ferramentas de apoio

Para criar, apresentar e incrementar seu pitch de maneira eficiente, independentemente do público-alvo ou localização geográfica, você pode contar com uma série de ferramentas.

Elencamos a seguir algumas dessas ferramentas que podem ser úteis a cada etapa do processo:

1. **Microsoft PowerPoint / Google Slides:** Ambas são excelentes opções para criar apresentações de slides visualmente atraentes. Permitem adicionar texto, imagens, gráficos e elementos visuais para destacar os pontos-chave do pitch.

2. **Canva:** Uma plataforma online que oferece uma variedade de modelos de design pré-fabricados para criar apresentações, cartões de visita, infográficos e muito mais. É uma ótima opção para quem busca uma apresentação visualmente impressionante sem ter habilidades avançadas de design.

3. **Prezi:** Uma alternativa dinâmica ao PowerPoint, o Prezi permite criar apresentações não lineares que fluem de forma mais orgânica e interativa. É uma ótima escolha para quem deseja fugir do formato tradicional de slides.

4. **Keynote (para usuários de Mac):** Uma ferramenta de apresentação exclusiva para usuários de Mac, o Keynote oferece recursos avançados de design e animação para criar apresentações profissionais e envolventes.

5. **Pitch:** Uma plataforma de apresentação projetada especificamente para equipes de vendas e empreendedores. Oferece modelos personalizáveis, análises de desempenho e integração com outras ferramentas de produtividade.

6. **Zoom / Microsoft Teams / Google Meet:** Para realizar apresentações remotas ou videoconferências, essas plataformas de comunicação são essenciais. Permitem compartilhar telas, apresentar slides e interagir com o público em tempo real.

7. **Evernote:** Uma ferramenta de organização que permite capturar, organizar e compartilhar notas, ideias e documentos relevantes para o pitch. É útil para manter todas as informações relacionadas ao pitch em um só lugar e acessíveis a qualquer momento.

8. **LinkedIn:** Uma rede social profissional onde você pode compartilhar informações sobre sua empresa, projetos e conquistas. É uma ótima plataforma para conectar-se com investidores, parceiros e clientes em potencial.

9. **Eventbrite:** Presente em mais de 170 países, é uma plataforma direcionada à organização e gerenciamento de eventos. Com um ambiente virtual simples, porém completo, permite que você comece a vender seus ingressos em poucos minutos.

Elabore seu discurso com atenção, pratique-o repetidamente até se sentir confortável e lembre-se: cada segundo conta. Seja direto, desperte a curiosidade do seu ouvinte e deixe-o ansioso por saber mais.

Com essas orientações, você estará preparado para criar seu próprio discurso instantâneo e abrir portas para oportunidades inestimáveis.

Agora faça a sua

Matriz BCG

Nome da empresa

Estrela

Crescimento no mercado

Em questionamento

Indução de um produto

Vaca leiteira

Maturidade do negócio

Abacaxi

Declínio no mercado

Ao elaborar o seu pitch, considere essas orientações. Um pitch bem estruturado é essencial para transmitir sua mensagem de forma eficaz, atrair oportunidades e alcançar seus objetivos.

E conte sempre com o Sebrae, procure a agência mais próxima ou visite o portal, onde você encontrará conteúdos e cursos que vão ajudar você a fazer o seu melhor pitch. Você pode falar também com nossos especialistas pelo 0800-570-0800.

agenciadigital@pa.sebrae.com.br

@sebraepa

SebraenoPara

0800 570 0800 - pa.loja.sebrae.com.br
www.sebrae.com.br/para