



**Curso de Extensão: Primeiros Passos para o Empreendedorismo e Inovação Tecnológica**

**Apresentação pelos Alunos de Propostas de Negócio, dia 06/12/2014**

No dia 06 de Dezembro de 2014, faremos o encerramento do nosso curso e teremos uma apresentação do Sebrae, seguida de apresentação de propostas de negócios pelos alunos do curso.

As propostas de negócio serão avaliadas por uma banca, a qual oferecerá comentários e feedback sobre a proposta. A melhor proposta de negócio será contemplada com 1 (uma) bolsa para o curso do Empretec realizado pelo SEBRAE, em Feira de Santana, em maio de 2015. É uma oportunidade única de participar gratuitamente de um dos cursos mais importantes de formação de empreendedores que tem um custo normal de inscrição de R\$ 700,00, mas que poderá ser cursado por um de vocês gratuitamente. Basta participar da entrevista que será realizada pelo Sebrae antes do curso para avaliar seu perfil empreendedor, sendo aprovado na entrevista, fará o curso sem custos.

As propostas de negócio podem ser apresentadas como uma proposta individual, em duplas ou mesmo em grupos de até 4 pessoas. Como haverá somente uma bolsa para o Empretec, duplas e grupos devem indicar ao final de sua apresentação quem irá participar do Empretec caso a dupla ou o grupo seja contemplado.

A apresentação das propostas deve ser feita em formato PITCH (veja abaixo) em no máximo 5 minutos, com tempo rigorosamente cronometrado. Após a apresentação, a banca poderá fazer questionamentos e comentários.

## **O que é o EMPRETEC?**

O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas - ONU voltada para o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócios, promovido em cerca de 34 países.

No Brasil, o Empretec é realizado exclusivamente pelo Sebrae e já capacitou cerca de 200 mil pessoas, em 8.500 turmas distribuídas pelos 27 Estados da Federação. Todo ano, o Empretec capacita em torno de 10 mil participantes.

Segundo pesquisa do Sebrae, feita com 1.518 empresários que fizeram Empretec, no ano de 2013, 60% dos entrevistados confirmaram o aumento do lucro mensal após a participação no seminário e que o Empretec contribuiu totalmente para ter um melhor conhecimento sobre o estabelecimento e/ou atualização de metas, planos e projetos, e também para a identificação de novas oportunidades. A nota média de propensão de recomendação do Empretec alcançou 9,6 pontos, uma média muito elevada.

O Empretec pode proporcionar aos seus participantes a melhoria no seu desempenho empresarial, maior segurança na tomada de decisões, a ampliação da visão de oportunidades, dentre outros ganhos, aumentando assim as chances de sucesso empresarial.

Veja mais detalhes e depoimentos em [http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursos\\_eventos/Empretec:-fortale%C3%A7a-suas-habilidades-como-empresendedor](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursos_eventos/Empretec:-fortale%C3%A7a-suas-habilidades-como-empresendedor)

## **O que vem a ser um pitch?**

Segundo Spina da ENDEAVOR Brasil<sup>1</sup> é uma explanação sucinta de poucos minutos com o foco de despertar o interesse de um investidor ou cliente pela sua ideia ou pelo seu negócio, assim, deve ter as informações essenciais e diferenciadas.

## **Para que serve um pitch?**

Apresentar sucintamente o negócio de forma a chamar a atenção, despertar o interesse, esse é o propósito do Pitch.

---

<sup>1</sup> ENDEAVOR Brasil- Cassio A. Spina foi empreendedor por 25 anos, e atualmente é Investidor-Anjo. É o fundador da Anjos do Brasil <http://www.endeavor.org.br/artigos/start-up/ferramentas/como-elaborar-um-pitch-quase-perfeito>

## **Requisitos para o pitch do curso - Primeiros Passos para a o Empreendedorismo e Inovação Tecnológica**

Quantidade de slide: 5 (traga arquivo em formato pdf ou powerpoint)

### **Slide 1 - Apresentação sumária**

Nome da empresa

Slogan

Nomes dos integrantes da equipe (apresente verbalmente também quem são vocês, qual a formação e que competências vocês tem)

### **Slide 2 – A oportunidade**

Qual é a oportunidade? Qual o problema ou necessidade você busca atender? Mostre que é um problema/necessidade que vale a pena ser resolvido.

Qual o mercado que irá atuar? Identifique o segmento de mercado que irá atuar e porque para ele esse problema/necessidade é importante.

### **Slide 3 - A solução**

Apresentar solução com destaque para a inovação e/ou diferenciação. Caso tenha como mostrar seu produto/serviço, este é um bom momento, pode ser: fotos de um protótipo, um vídeo explicativo, etc. O que melhor facilite o entendimento do que é seu produto/serviço e demonstre sua capacidade de execução.

Apresente seu produto/serviço destacando as características relevantes para resolver o problema ou atender a necessidade. Mostre porque seu produto funcionará para o cliente. Lembre que um cliente não compra um produto/serviço, ele compra a proposta de valor (benefícios pelos quais vale a pena pagar) do seu produto/serviço.

Seja o mais específico e objetivo possível, não basta dizer que é o 'melhor' ou o 'mais eficiente', diga como seu produto alcança benefícios tangíveis e concretos.

### **Slide 4 – Destaque seus Diferenciais**

Neste momento reforce as vantagens competitivas, os benefícios únicos para o cliente que seu produto/serviço possui

O ideal é fazer também uma comparação com o maior concorrente do seu produto/serviço.

### **Slide 5 – Explique sua Proposta**

Apresentar sua proposta comercial e de crescimento, o que você pretende fazer com sua proposta de negócio a partir deste momento? Você quer investimento, parceria, de onde virá o dinheiro, investimento, o lucro será alcançado como? etc.