



# Nome da Sua Empresa

Escreva um resumo intrigante do  
que sua empresa faz.

# Problema

Liste de 3 a 5 problemas que sua empresa enfrenta e deseja resolver.

1

Dê uma visão geral objetiva do problema e explique-a rapidamente.

2

Explique como isso afeta negativamente as pessoas e suas experiências.

3

Mostre os problemas de maneira eficaz, pois isto definirá todo seu discurso.

# A Utopia

Liste de 3 a 5 maneiras pelas quais sua empresa propõe resolver os problemas.

1

Descreva como você pretende solucionar os problemas apresentados.

2

Informe as enormes vantagens e seja bem direto.

3

Seja muito claro e avance sem problemas para a apresentação do seu produto.

# Produto ou Serviço

Apresente o produto ou serviço da sua empresa como a solução definitiva para esses problemas.



# Nascimento de Produto ou Serviço



PASSO 1  
2017



PASSO 2  
2018



PASSO 3  
2019

# Hora Certa

## Razão 1

Por que "agora" é o melhor momento para a sua empresa crescer e passar para o próximo nível?

## Razão 2

Quais são as tendências atuais que tornam o seu produto ou serviço possível?

# Demanda

Onde está sua empresa atualmente? Ilustre com um gráfico para destacar progressos importantes.



# Mercado-alvo

Quem são os clientes que você quer atender?

Mercado-alvo 1

Quais são os perfis  
e personas?

Mercado-alvo 2

Visualize as pessoas  
que irão te procurar em  
busca de soluções.

# Dimensione o Mercado

Aplice as duas maneiras de dimensionar o mercado - de cima pra baixo ou de baixo para cima. TAM, SAM e SOM são alguns jargões de dimensionamento.

1,9 BILHÕES

Mercado Total (TAM)

53 MILHÕES

Mercado Endereçável (SAM)

10,6 MILHÕES

Mercado Acessível (SOM)

Concorrência  
Direta

Concorrência  
Indireta

# Vantagens Competitivas

## Vantagem 1

Visualize suas vantagens usando um quadrante para uma leitura fácil.

## Vantagem 3

O que você pode fazer melhor que a sua concorrência? Como você irá superá-los?

## Vantagem 2

Como o panorama é diferenciado e o que faz você se destacar.

## Vantagem 4

Uma empresa com fortes vantagens provavelmente sobreviverá a longo prazo.

Nome da sua  
empresa

# Abordagem do Concorrente

## Abordagem 1

Como você vai destacar a sua empresa da concorrência?

## Abordagem 2

Qual é o seu caminho para alcançar os clientes?

## Abordagem 3

Eventos, parcerias, anúncios — liste todas as formas eficazes de alcançá-los.

# Modelo de Receitas ou Negócios

Mostre como sua empresa planeja ganhar dinheiro.

Seja através de um gráfico, linha do tempo ou tabela, apresente a viabilidade do seu produto ou serviço e diga como sua empresa irá operar, ganhar dinheiro e alcançar objetivos.

Se você tem várias maneiras de ganhar dinheiro, concentre-se em um método principal, como assinatura, anúncios e transações.

Mostre as principais métricas, como o Valor do Tempo de Vida do Cliente (LTV) e o Custo de Aquisição de Clientes (CAC).

# A Equipe



MEMBRO DA  
EQUIPE 1  
título



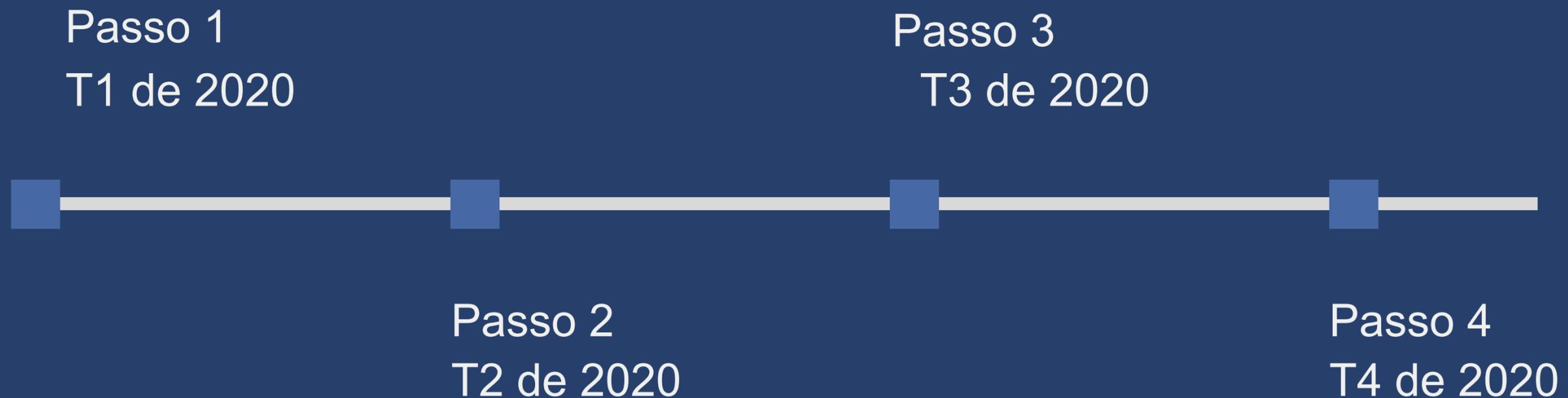
MEMBRO DA  
EQUIPE 2  
título



MEMBRO DA  
EQUIPE 3  
título

# Planejando o Futuro

Quais são os seus próximos passos e objetivos? De quanto apoio você precisa dos investidores e o que você ganhará com isso?



# Fale conosco

(12) 3456-7890

[alo@sitebacana.com.br](mailto:alo@sitebacana.com.br)

[www.sitebacana.com.br](http://www.sitebacana.com.br)

