

# Nome da Empresa

01

LOGO DA EMPRESA

02



# Sobre nós

Escreva um resumo intrigante do que sua empresa faz.

LOGO DA EMPRESA

# 03

## Problema

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

### PROBLEMA 1

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

### PROBLEMA 2

**2** Explique como isso afeta negativamente as pessoas e suas experiências.

### PROBLEMA 3

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

# A Utopia

04

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

## PROBLEMA 1

**1** Descreva como você pretende solucionar os problemas apresentados

## PROBLEMA 2

**2** Informe as enormes vantagens e seja bem direto

## PROBLEMA 3

**3** Seja muito claro e avance sem problemas para a apresentação do produto

LOGO DA EMPRESA

05

# Produto ou Serviço

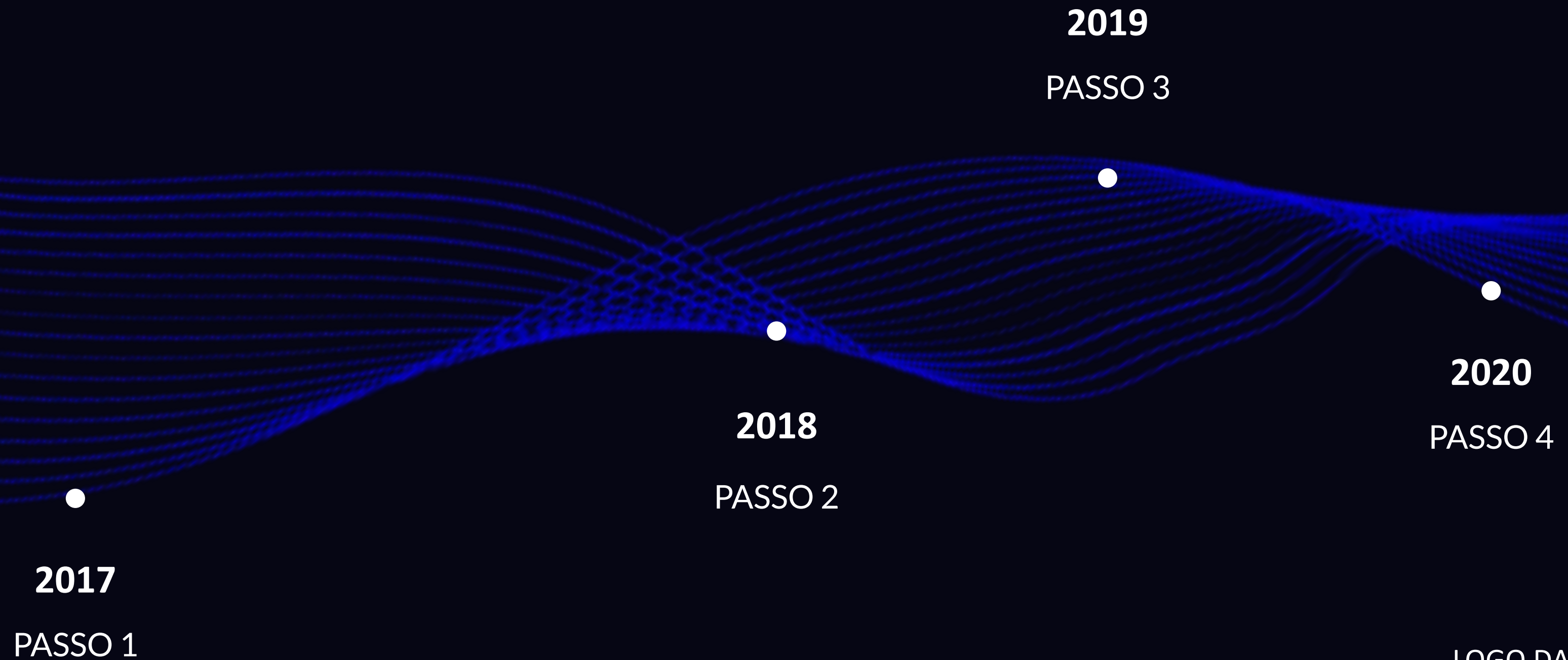
Apresente o produto e/ou serviço da sua empresa como a solução definitiva para esses problemas

LOGO DA EMPRESA



# Nascimento de produto/serviço

06



LOGO DA EMPRESA

# 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 e/ou serviço possível?



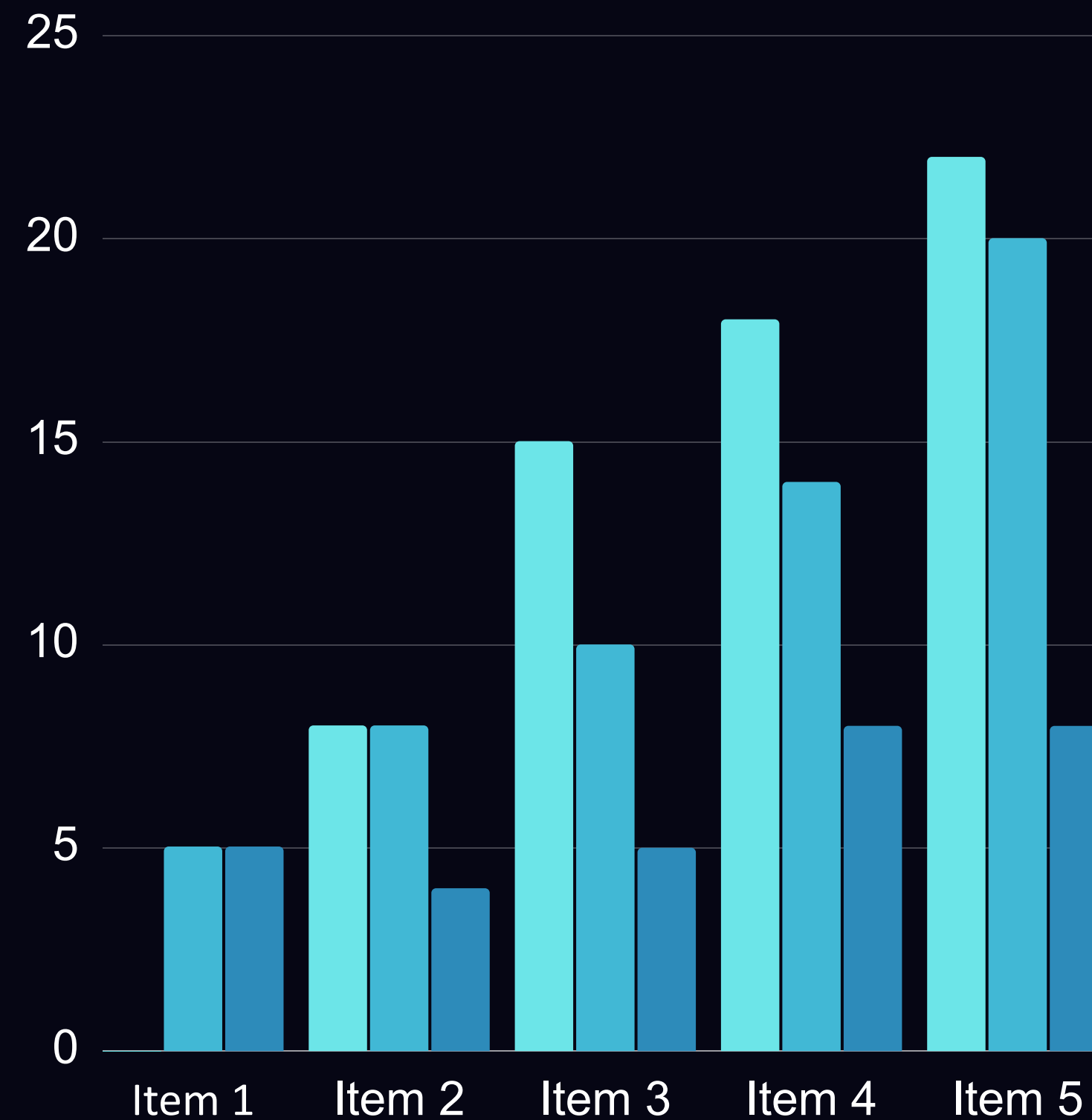
LOGO DA EMPRESA

07

# Demanda

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

08



LOGO DA EMPRESA



# Mercado-alvo

Quem são os clientes que você quer atender?

## MERCADO-ALVO 1

Quais são os perfis e as personas?

## MERCADO-ALVO 2

Visualize as pessoas que irão te procurar em busca de soluções

# Dimensione o mercado

Aplique as duas maneiras de dimensionar o mercado - de cima para 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

X

Concorrência indireta



# Vantagens competitivas

12

## **VANTAGEM 1**

Visualize suas vantagens usando um quadrante para uma leitura fácil.

## **VANTAGEM 2**

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

## **VANTAGEM 3**

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

## **VANTAGEM 4**

Uma empresa com fortes vantagens provavelmente sobreviverá a longo prazo.

# Abordagem do concorrente

Nome da sua  
empresa

## **ABORDAGEM 1**

Como você vai destacar 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

14

Mostre como a 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).

LOGO DA EMPRESA

# 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?

**JAN**

**2**

**PASSO 1**

Breve descrição sobre o próximo passo, etapas, prazo, custos e status atual

**4**

**MAI**

**2**

**PASSO 2**

Breve descrição sobre o próximo passo, etapas, prazo, custos e status atual

**4**

**DEZ**

**2**

**PASSO 3**

Breve descrição sobre o próximo passo, etapas, prazo, custos e status atual

**4**

# OBRIGADO!



## EMAIL

Apresentações são ferramentas de comunicação.



## ENDEREÇO

Apresentações são ferramentas de comunicação.



## INSTAGRAM

Apresentações são ferramentas de comunicação.



## TELEFONE

Apresentações são ferramentas de comunicação.