

ELEVATOR PITCH

COMO APROVEITAR 100% DESSA OPORTUNIDADE

1

PÚBLICO-ALVO

Será abordado junto com o mercado, mostrando qual o nicho de mercado que você pretende atuar, quais os pontos positivos de atuar com esse nicho?

2

MERCADO

Fale brevemente sobre o seu mercado, mas não esqueça de dar total ênfase aos pontos forte e números positivos dele. Por exemplo, o crescimento no ano anterior e o esperado para esse ano

3

DOR DO MERCADO

Qual a principal dor que você resolve? Pensando no nicho e mercado anteriormente, coloque a principal dor de forma clara e que possa ser rapidamente identificada pelo ouvinte

4

PRODUTO / SOLUÇÃO

Agora é a hora de falar da sua solução. Mostre de forma objetiva o que você faz. Não gaste muito tempo falando sobre a solução, mas também não deixe de falar dela

5

VANTAGEM COMPETITIVA

Você com certeza possui concorrentes, então esse é o momento de você mostrar qual o seu diferencial e vantagem sobre os seus concorrentes. Objetivamente, por que o cliente compraria a sua solução e não a do concorrente?