

Já ouviu falar no elevator pitch? Cause boa impressão em menos de 1 minuto!

Você está em um elevador em direção à cobertura de um prédio, quando entra a pessoa que pode oferecer algo que vai ajudá-lo a alcançar um objetivo. Pode ser o CEO de uma empresa onde quer trabalhar ou um investidor para sua startup. É a sua chance de brilhar! Essa é a situação de um elevator pitch.

Causar uma boa impressão em questão de segundos não é para qualquer um. Mas e se você começar a se preparar para esse momento antes? Tudo bem, sabemos que provavelmente não vai acontecer em um elevador. Mesmo assim, a habilidade de fazer um elevator pitch pode fazer toda a diferença no seu futuro.

Se você quer se preparar para um dia colocar sua ideia no mundo ou defender uma posição, não deixe de continuar lendo!



O que é elevator pitch

Como vimos acima, um elevator pitch é uma apresentação de poucos segundos. Pode ser sobre sua ideia de negócio (muito comum para startups), seu currículo, seu projeto. Um pitch completo é algo um pouco mais elaborado, [como você pode ver aqui](#).

O elevator pitch é perfeito, por exemplo, para quando você está em um evento ou uma feira e precisa ser rápido na hora de defender sua ideia ou conseguir um contato de networking. Mas não basta demonstrar os fatos, você precisa se fazer ouvir e causar uma impressão duradoura.

Por isso o treino é tão importante. Se você consegue passar confiança, 50% do pitch está ganho. Veja, a seguir, dicas para se preparar para o seu elevator pitch.

Dicas para um elevator pitch perfeito

Não deixe de anotar:

- Mantenha seu pitch breve: a pessoa com quem você está conversando provavelmente não o conhece. Não tente tomar o tempo dela e fale o necessário em poucos segundos.
- Seja persuasivo: dê motivos para a pessoa que está ouvindo concordar com você. Para isso, use o que estiver do seu lado. Por exemplo, se os dados dizem algo a seu favor, não deixe de incluí-los.
- Acerte sua forma de falar: evite rodeios e faça com que sua voz tenha um tom interessante. Falar de forma monótona pode entediar o interlocutor. Falar rápido demais faz com que a pessoa fique confusa, evite; mesmo quando o tempo é curto.
- Fale sobre suas habilidades: como apresentador do pitch, você é a cara daquilo que está sendo apresentado. Por

isso, não deixe de falar sobre suas qualificações (não todas elas, apenas as que têm a ver diretamente com o assunto).

- Seja flexível: evite decorar um texto pronto. Se fizer isso, pode soar falso. Por isso, admita que a cada vez que você fizer seu elevador pitch, ele vai mudar um pouco. E não fique nervoso por causa disso.
- Explique seus objetivos: se a intenção é conseguir alguma coisa do público do pitch, não deixe de deixar claro o que isso é.
- Saiba quem é sua audiência: e por falar em público, saiba como o seu é composto. Claro, pode ser que isso seja uma surpresa, mas quanto mais você souber, melhor.
- Pratique muito: se o que você quer passar no seu elevador pitch é sua paixão, pode acreditar que será algo natural. Mas não se engane, todos nós precisamos de prática. Só assim você diminui o medo e aumenta a desconfiância.
- Tenha um cartão de visitas preparado: um último detalhe nessa importante lista de dicas. Muitos esquecem do cartão. Seja em forma de aplicativo ou cartão físico, não deixe que seu interlocutor saia sem ter seu contato.

Muito bem. Agora, você já conhece as dicas principais para um elevador pitch de sucesso. Veja abaixo alguns exemplos de bons pitches.



Exemplos de elevator pitch

Existe um formato básico de pitch que pode servir de linha para você criar o seu. Veja só um exemplo de apresentação de um negócio:

Meu nome é <<NOME>>, sou CEO da <<EMPRESA>>. Nossa companhia faz <<PRODUTO>> para <<PÚBLICO-ALVO>>. Ele permite que as pessoas <<PROPOSTA DE VALOR>>.

Diferentemente da <<COMPETIÇÃO>>, nós <<VANTAGENS COMPETITIVAS>>. <<CTA>>.

O CTA aqui é uma expressão com verbo no imperativo que indica um próximo passo, como um pedido de reunião ou o oferecimento de um cartão de visitas para manter contato. Além disso, você pode falar outras coisas, como alternativas ao produto, enfatizando que o seu é melhor, custos, mercado, preços, etc.

Veja exemplos de outros tipos de pitch:

- Meu nome é Joana e sou designer gráfica. Você sabia que uma pessoa leva apenas dois segundos para decidir se gosta do [logotipo](#) de uma companhia? Um logo mal desenhado pode causar danos irreversíveis para o branding de uma empresa e uma escolha errada pode custar caro. Trabalho há 10 anos nessa área e me especializei em identificação de marca, construindo uma reputação pela longevidade dos meus designs. Tenho mais de 300 trabalhos entregues e nenhum redesign e gostaria de trazer esse sucesso para o seu negócio. Você gostaria de me encontrar por 20 minutos para que eu mostre meu portfólio?
- Você sabia que a demanda por comida mexicana cresceu mais do que 100% nos últimos anos? Amantes da comida querem mais do que produtos genéricos vindos de cadeias de fast-food. Pretendo abrir um restaurante mexicano que

seja moderno e valorize a comida utilizando ingredientes e técnicas clássicas que ajudam a demonstrar como essa comida é mais do que as pessoas realmente acreditam ser. Testamos o mercado por meio de uma série de serviços de buffet e estamos prontos para ter nosso restaurante. Tenho experiência com outros negócios de sucesso nesse ramo. Gostaria de ter meu cartão de visitas para conversarmos posteriormente.

Mais sobre pitch

E aí, gostou de conhecer essa modalidade de pitch? Se quiser aprofundar ainda mais seus conhecimentos, não deixe de conferir os livros:

[Pitch Anything](#), Oren Klaff

Este livro fala sobre pitch de um ponto de vista científico e mostra como você pode criar uma estrutura ideal para segurar a atenção do público.

[Vender é Humano](#), Daniel Pink

Quem executa bem um pitch é vendedor. Se quiser saber mais sobre a área para aperfeiçoar também suas técnicas nesse discurso, não deixe de ler esse livro que é referência no assunto.

Essas obras estão disponíveis no [12Min](#). A plataforma disponibiliza resenhas críticas das maiores obras de não-ficção do mundo para que você possa compreender os principais ensinamentos em questão de minutos.

Gostou do texto? Vou adorar conhecer sua opinião, não deixe de comentar abaixo!