

Como fazer um pitch matador: o guia para uma apresentação de sucesso



Você com certeza já precisou convencer alguém de alguma coisa. Seja um salário mais alto ou um desconto numa loja, todos nós almejamos algo. A fim de persuadir uma pessoa (ou várias) a melhor estratégia é explicar o seu ponto de vista e demonstrar os motivos para ceder.

Isso é um pitch! Uma apresentação rápida que foca em persuasão. Muitas [startups](#) precisam elaborar um que seja incrível, a fim de conquistar [investidores](#). Vendedores fazem o tempo todo, buscando clientes.

E você? Está precisando aprender como fazer um pitch matador? Neste artigo, falamos sobre o que é um pitch, quais são as estratégias mais utilizadas, oferecemos um modelo de pitch e formas de aperfeiçoar o seu. Está pronto? Vamos lá!

O que é pitch

Pitch é uma apresentação de um negócio ou projeto feita com o objetivo de conseguir alguma coisa: um investimento, um cliente, um parceiro. Pitches apresentam pontos importantes, muitas vezes em poucos minutos ou mesmo segundos (no caso de elevator pitch).

O discurso de um pitch deve conter as informações certas, capazes não só de fisgar a atenção da audiência, mas também convencê-la sobre algo. No caso de uma startup, por exemplo, um pitch para um investidor deve explicitar como o negócio pode ser rentável.

O pitch ainda pode ser apresentado durante eventos ou para o board da sua própria empresa. Os objetivos são variados, mas o conteúdo e as estratégias são parecidos. Para ajudar você a construir o seu, confira nossas dicas abaixo.

Como fazer um pitch matador

Cada pitch de vendas ou pitch pessoal tem uma essência. Podemos explicar para você como fazer um pitch da melhor forma, mas dependendo do seu estilo e da pegada dos seus interlocutores, as estratégias variam. No fim das contas, o pitch perfeito vem com a experiência. Mas para ajudá-lo a começar, confira algumas estratégias que podem ser utilizadas.

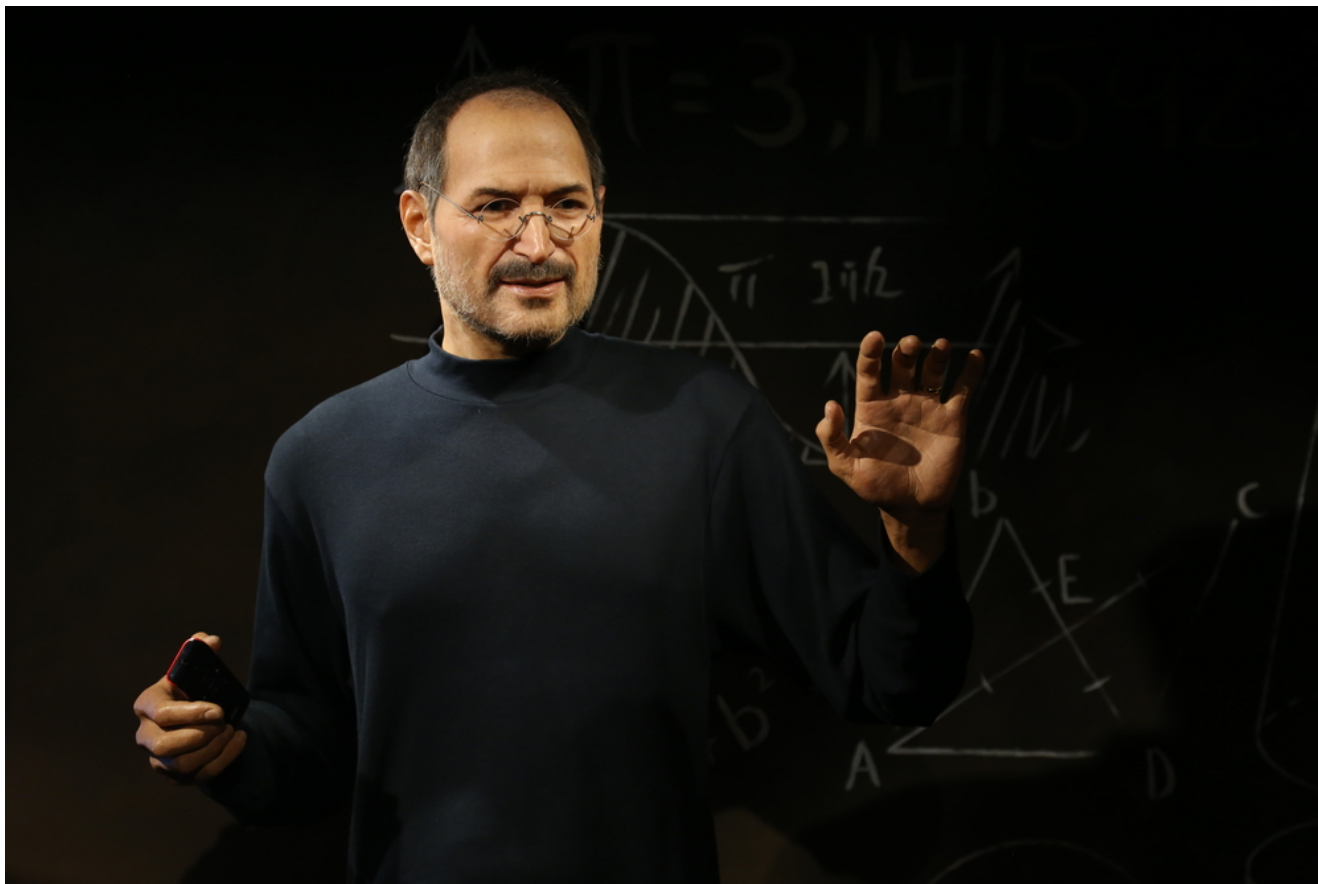
Solte a criatividade

Um grande problema dos pitches que vemos por aí é a falta de características que os fazem memoráveis. Por isso, [é importante ser criativo](#). Exalte as características do seu negócio que não vão sair da cabeça das pessoas, apresente as ideias por um ângulo diferente.

Você não precisa ser um humorista ou cantor, apenas apresentar uma visão sobre as coisas que geralmente não apareceria.

Assim, fica difícil esquecer.

Crie uma frase para resumir o seu projeto



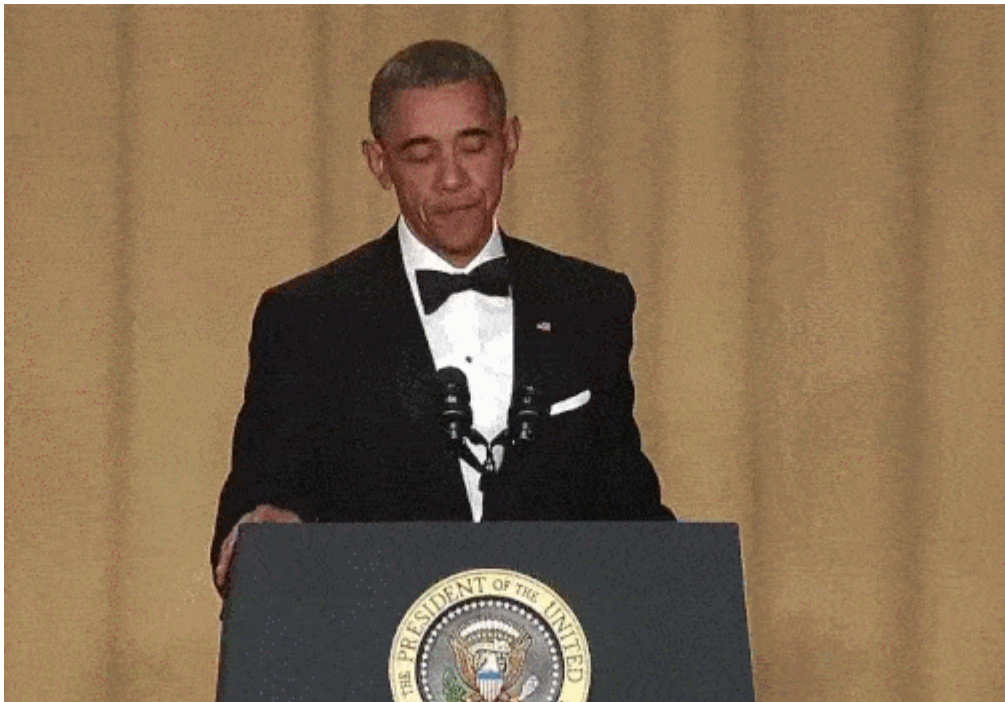
Comece a sua apresentação com um resumo do que é o seu produto. Os especialistas recomendam fazer isso com apenas uma frase, do tipo slogan. Quem assistiu Steve Jobs no lançamento do iPod, certamente se lembra do que ele disse: “mil músicas no seu bolso”. É disso que estamos falando.

Passe segurança e certeza

Observe qualquer bom vendedor trabalhando e a característica mais observada com certeza será a segurança e a certeza sobre o que está vendendo. Para que seu pitch de vendas convença os outros sobre alguma coisa, você precisa ser convencido primeiro.

Aqui também é importante treinar para não deixar o nervosismo tomar conta. Saiba quais pontos abordar quase de cor para evitar gastar tempo com pausas, demonstrando pouco

conhecimento do assunto.



Apoie-se nos dados

Dados são ótimos para convencer as pessoas. Se houver números a seu favor, seja com relação ao mercado ou ao seus clientes, não deixe de mencioná-los. As pessoas gostam de ouvir fatos reais, especialmente quando há dinheiro envolvido e quando mexe com algum fator pessoal.

Se o que você está tentando vender aumenta a segurança, como um alarme residencial, fale sobre os assaltos a casas nos últimos tempos.

Mas cuidado para não deixar números soltos ou fora do contexto.

Economize nas palavras

Enquanto os números funcionam como um grande aliado seu, para valorizar e enriquecer a apresentação, as palavras têm efeito contrário. Não encha a sua tela de texto, porque isso ficará cansativo.

Aliás, lembre-se que os slides são apenas para apoiá-lo, portanto, você não precisa colocar todo o conteúdo do seu projeto ali. Assim, a dica é usar apenas as palavras-chaves e apelar para os recursos visuais, que atraem mais a atenção das pessoas.

Seja o mais direto possível

Seu pitch precisa ser compreensível. Nem tudo nessa vida pode ser compreendido em poucos minutos, por isso, se esforce para organizar as informações de uma forma fácil de entender.

Muitos especialistas defendem que uma apresentação deve ter no máximo 10 slides e durar 10 minutos.

Além disso, não se preocupe em parecer “vendedor” demais. Utilize termos como “exclusivo”, “original” e “domínio de mercado”. Dentro do contexto certo e sendo verdade, essas palavras fortalecem a sua ideia.

Faça prognóstico realistas

Depois de apresentar o seu projeto, mostre o que acontecerá no futuro, ou seja, quais serão os ganhos financeiros, novos clientes ou ganhos de imagem... Mas seja realista, porque as pessoas ali certamente sabem avaliar o que você está falando.

Feche com chave de ouro



Você abriu bem a sua apresentação, seguiu todos os passos corretamente, agora, é hora de encerrar de forma marcante também. Ou seja, você não vai querer nadar, nadar e morrer na praia, não é mesmo?

Então, feche o seu pitch, reforçando os benefícios e ganhos que o seu produto/serviço trará. E aproveite para colocar, de novo, o seu slogan “matador”.

Modelo de pitch

Agora você aprendeu estratégias que ajudam a compreender como fazer um pitch. Você pode utilizar todas ou apenas uma, depende do que quer demonstrar. Como falamos, nenhum pitch é igual ao outro. Ainda assim, se você está encarando a página em branco nesse momento, comece pelo modelo:

Olá! Meu nome é <<NOME>>, sou representante da <<EMPRESA>>. Nós fazemos um <<PRODUTO>> para <<PÚBLICO-ALVO>>. Ele permite que as pessoas <<PROPOSTA DE VALOR>>.

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

Nesse caso, o CTA (call to action) é uma expressão com verbo no imperativo que indica um próximo passo. Ofereça um horário para se reunir, fale seu telefone, convide as pessoas a conhecerem a empresa. Lembre-se do seu objetivo e faça-o valer.

Você pode adicionar vários outros elementos ao discurso, como alternativas ao produto, enfatizando que o seu é melhor, informações sobre o mercado, custos, preços para o cliente, etc.

Livros sobre como fazer um pitch

Para você aperfeiçoar mais ainda seu conhecimento sobre como fazer um pitch, confira alguns livros que podem ajudar:



Vender é Humano – Daniel Pink

Saber como fazer um pitch é saber vender. Mas a verdade é que a capacidade de convencer alguém a comprar alguma coisa é uma característica intrínseca do ser humano. Você só precisa saber como libertá-la.

Neste livro, Daniel ensina a fazer exatamente isso. Aprenda como realizar vendas baseando-se em elementos como a comunicação e o entendimento do processo de vendas. O autor também lista tipos de pitch interessantes que se aplicam a situações inusitadas para você conhecer bons exemplos.



[Pitch Anything](#) – Oren Klaff

Oren traz uma perspectiva da Psicologia e da Ciência para ensinar o leitor a destacar suas características boas para vender. Saiba influenciar multidões sem precisar mudar sua própria voz, apenas aplicando-a da forma certa.

O autor ainda explica como você pode melhorar sua dinâmica com clientes – ao fazer um pitch, é importante criar sintonia com a audiência.

E aí, o que achou das nossas dicas? Aprendeu como fazer um pitch de sucesso? Você pode explorar a categoria Comunicação e Networking do [12min](#) para descobrir outras obras que vão ajudá-lo a potencializar seu pitch. Leia resenhas críticas dos livros e absorva os ensinamentos necessários.

Nós adoramos saber o que você pensa sobre os assuntos! Que tal deixar seu comentário abaixo? Divida experiências e dê novas ideias para outras pessoas que também estão buscando aprender como fazer um pitch pessoal.