

Pitch de proposta de piloto



00/00/0000



Proposta de Piloto

**Nome do
Projeto**

1. O PROBLEMA / A OPORTUNIDADE

Slide de orientação

Aqui você irá aprofundar o problema explorado durante a experimentação.

- Quem está sentindo a dor e por que?
- Quais são suas lacunas?
- O que está causando este problema?
- Quais são suas consequências?
- Para provar grandes dores, utilize grandes números (dados de pesquisas), caso os tenha.

Exemplo: 50% dos fluídos industriais são desperdiçados, por não possuírem um sistema de tratamento hídrico.

1. O PROBLEMA/ A OPORTUNIDADE

**Direto ao ponto.
Use frases que
resumam o
problema.**

- Poucos tópicos com palavras-chave
- Não adicione mais de três itens

XX%

GRANDES NÚMEROS

XX%

GRANDES NÚMEROS

2. A SOLUÇÃO

Slide de orientação

Aqui você irá explorar como o problema é resolvido através da startup.

- Deve passar uma mensagem clara e objetiva sobre o escopo da solução, trazendo uma linha de pensamento fluida para toda a apresentação.
- É importante fixar o principal entregável e de que modo esse problema é resolvido.

Utilize esta etapa para estabelecer uma conexão com o core da startup.

2. O PARCEIRO

"Tweet" da solução

Sugestão: Utilize o auxílio de representações gráficas para tangibilizar o entendimento do seu público sobre a solução;

Aqui você irá descrever como vai funcionar a ideia, o que, onde, quem vai utilizar a solução... seu passo a passo, suas etapas, funcionalidades...

Imagem/Vídeo

3. EXPERIMENTAÇÃO

Slide de orientação

Aqui você irá explorar como será desenvolvida a proposta de piloto que acabou de explicar.

- O que será o piloto?
- Onde será desenvolvido o piloto?
- Como irá funcionar o piloto?
- Para quem será destinado o piloto?
- Quando e por quanto tempo o piloto irá funcionar?

3. EXPERIMENTAÇÃO

Como/o quê/ quem/onde será feita a solução durante o piloto

Adicione capturas de tela/ imagens/ fluxos de jornada do usuário, e o que mais for necessário para explicar como o experimento irá funcionar. Você pode comparar como a solução funciona hoje e como está sugerindo que funcione.

Local:

Lorem Ipsum

Duração:

Lorem Ipsum

Usuários:

Lorem Ipsum

Objetivo:

Lorem Ipsum dolor
Lorem ipsum dolor

Funcionalidade:

Lorem Ipsum

Imagem

» 4. INCERTEZAS, KPIs, HIPÓTESES

Slide de orientação

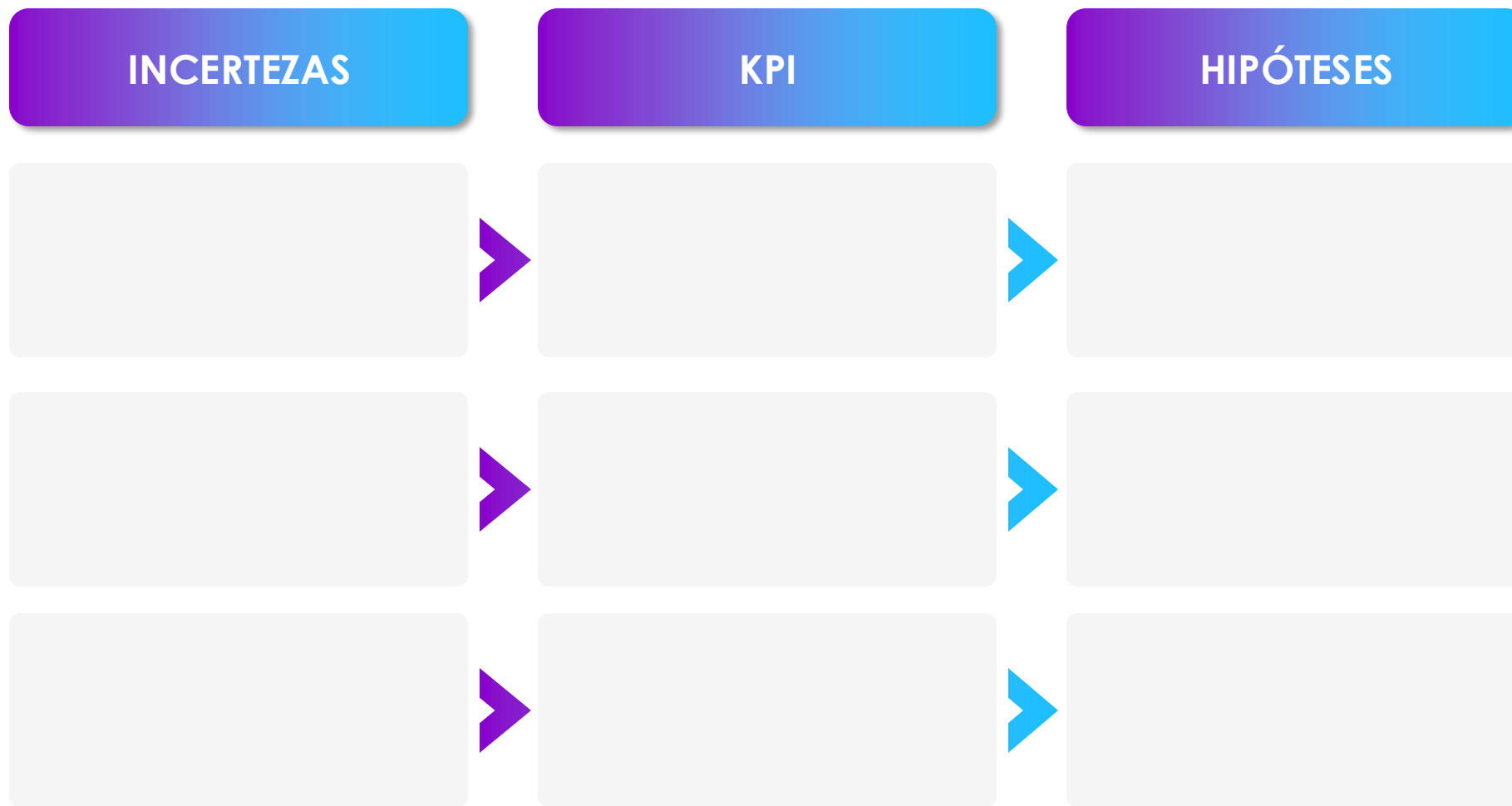
Aqui você irá explicar quais são as principais incertezas do experimento.

- Quais serão as métricas?
- Quais indicadores serão utilizados?
- Quais as hipóteses?

4. INCERTEZAS, KPIs, HIPÓTESES

De > Para de forma objetiva e visual

*Você pode utilizar elementos visuais para tangibilizar o entendimento do público



5. RECURSOS E DESPESAS

Slide de orientação

Aqui você irá explicar quais serão os recursos e despesas utilizados para o desenvolvimento da solução.

- Quais serão os recursos e despesas necessárias durante o piloto?
- Dinheiro? Tempo? Time? Tecnologia? Parcerias? Suporte de outras áreas?
- Quanto isso irá custar?

» 5. RECURSOS E DESPESAS

É importante deixar claro no que você está focando neste primeiro momento, e porquê esse investimento é necessário.



Lorem Ipsum

Lorem Ipsum
Custo: R\$ XXX

Lorem Ipsum
Custo: R\$ XXX



Lorem Ipsum

Lorem Ipsum
Custo: R\$ XXX

Lorem Ipsum
Custo: R\$ XXX

Custo do piloto: R\$ XXX
(infraestrutura e suporte)

6. CRONOGRAMA SIMPLIFICADO E ROADMAP

Slide de orientação

Aqui você irá explicar de forma simplificada as etapas de execução do piloto e o plano para o rollout.

- Quais serão as principais etapas de execução?
- Em quanto tempo isso será desenvolvido?
- O que está no seu radar para implementação futura?



6. CRONOGRAMA SIMPLIFICADO E ROADMAP

Destaque as etapas do cronograma aqui, considerando os 3 meses de piloto, por semana ou mês

Semanas

Fase	Atividade	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I	Lorem Ipsum												
II	Lorem Ipsum												
III	Lorem Ipsum												
IV	Lorem Ipsum												
V	Lorem Ipsum												
VI	Lorem Ipsum												
VII	Lorem Ipsum												

7. MODELO DE NEGÓCIO DO EXPERIMENTO

Slide de orientação

Aqui você irá explicar de forma será feita a monetização e propriedade intelectual junto ao parceiro?

- Qual será o modelo de negócio (Co-branding, Revenue Share, White Label, New Business, Outros)?
- Como funcionará o modelo de negócios?
- Qual será o modelo de receita? Licença (uma única venda)? Subscription/SaaS? Freemium? Pay-per-use? Product acquisition?
- Quanto você cobrará?
- Quem pagará por isso?
- Quais são as principais premissas e projeções?
- Como será estruturada a propriedade intelectual? Como será dividida?

*O desenvolvimento de PoC's para fornecimento de soluções não criam novos modelos de negócio, portanto alguns itens acima podem ser desconsiderados.

7. MODELO DE NEGÓCIO DO EXPERIMENTO

MODELO DE NEGÓCIO	PROPRIEDADE INTELECTUAL	MODELO DE RECEITA
Indique aqui o modelo de negócio Ex: co-branding, revenue share, new business, White label, outros.	Qual foi o acordado em relação a PI?	Indique aqui SaaS, Freemium, Pay-per-use, produto...? Quanto custa? Quanto/Quem vai pagar?

8. BENEFÍCIOS

Slide de orientação

Aqui você irá explicar porque deve-se investir no piloto

- Quais as vantagens para a empresa?
- Reputação?
- Receita?
- Novo mercado?
- Fidelização?

8. BENEFÍCIOS

Quais são os 3 ou 4 benefícios
que a solução entrega para a empresa?



Lorem Ipsum

Lorem ipsum dolor sit
amet, consectetur
adipiscing elit, sed do
eiusmod tempor.



Lorem Ipsum

Lorem ipsum dolor sit
amet, consectetur
adipiscing elit, sed do
eiusmod tempor.



Lorem Ipsum

Lorem ipsum dolor sit
amet, consectetur
adipiscing elit, sed do
eiusmod tempor.



Lorem Ipsum

Lorem ipsum dolor sit
amet, consectetur
adipiscing elit, sed do
eiusmod tempor.



9. FRAMEWORK DE APRENDIZAGEM DE PILOTO

Slide de orientação

Anexe o framework de aprendizagem de piloto como slide oculto no final da apresentação

O material servirá de apoio no momento do Q&A.
(Não faz parte da apresentação).

Call to Action

**Relembre à banca do motivo
de investir na solução aqui.**

***Adicione uma imagem direcionada ao seu desafio.**

Imagem