



ROTEIRO DE PITCH

1. O problema
2. Tamanho do mercado
3. Solução
4. Concorrentes (deixar claro como o seu se diferencia)
5. Modelo de Negócio (demonstrar também a viabilidade financeira)
6. Como atingir clientes (divulgação)
7. Validações (mostrar o potencial mercadológico)
8. Projeções e próximos passos (mostrar potencial de crescimento)
9. Equipe (capacidade técnica da equipe)

Tempo máximo de apresentação: 5 minutos

Critérios de avaliação

- Potencial de inovação
- Potencial mercadológico
- Viabilidade financeira
- Viabilidade das operações
- Potencial de crescimento do negócio
- Capacidade técnica da equipe
- Qualidade da apresentação