

ROTEIRO DE APOIO À PARTICIPAÇÃO NO PAINEL DE APRESENTAÇÃO

Caro(a) aluno(a),

Desde já, parabéns por ter chegado até a Fase Final do Empreenda Senac. Preparamos este roteiro para te orientar na preparação para o Painel de Apresentações da competição.

Nossa primeira interação na etapa acontecerá durante as **pré-apresentações** por meio de vídeo conferência. O objetivo é que as equipes se apresentem para integrantes da Comissão Organizadora, que poderão dar devolutivas de forma a contribuir para que elas cheguem mais bem preparadas para o Painel de Apresentação. A participação nesta pré-apresentação não é obrigatória, mas garante a equipe um **bônus de 0,5 (meio) ponto** somado à nota final do Empreenda Senac.

A ideia é que a pré-apresentação simule o Painel de Apresentação. Ou seja, os participantes terão os mesmos 5 minutos para se apresentar em ambas as oportunidades. Então aproveite a pré-apresentação como uma forma de treino para o Painel.

Para ajudar, selecionamos algumas dicas importantes que podem contribuir para que tenha sucesso no processo e na competição:

1. Dedique-se à preparação da sua apresentação. De nada adianta ter feito um belo Plano Empreendedor e não conseguir explicar os principais pontos do projeto. Lembre-se de que **a pontuação desta etapa será responsável por 50% da sua nota final**. Além disso, tem o bônus de 0,5 (meio) ponto.
2. A apresentação não possui formato pré-definido, cabendo à equipe escolher a maneira que considera ideal para transmitir à banca julgadora as ideias centrais de seu projeto, isto é, a oportunidade identificada e seu plano de ação. Pode ser seminário, esquete teatral, slides (PowerPoint), vídeo, entre outros.
3. O que se pede para as equipes é que a apresentação dure até 5 minutos, assim os integrantes da banca poderão tirar algumas dúvidas ao final.

4. Você acha 5 minutos pouco tempo para apresentar o seu negócio? Lembre-se que na fase inicial o vídeo tinha 1 minuto. Então não será dificuldade falar em 5. Em outras competições, o Pitch final pode ser de até 3 minutos ou menos. O fato é que, com a correria dos dias atuais, as pessoas têm pouco tempo para escutar boas ideias, o que faz com que você tenha de focar naquilo que realmente importa. **Aproveite, então, essa oportunidade para treinar o seu poder de síntese e sua objetividade.** Afinal, nunca se sabe quando você terá de apresentar o seu projeto durante um café ou uma descida de elevador!

5. Independentemente das pessoas que estiverem avaliando a ideia da equipe, apresente seu Negócio como se estivesse contando uma história para uma pessoa que nada conhece sobre o assunto.

6. Evite utilizar termos muito técnicos. Dessa forma, você não corre o risco de ter sua ideia entendida de forma errada.

7. Procure imaginar que você estará à frente de futuros investidores. Sendo assim, **você deverá passar a sua mensagem com energia e entusiasmo, pois precisa “vender seu peixe”.**

8. Os avaliadores presentes não terão acesso ao seu Plano Empreendedor. Ou seja, eles não conhecerão NADA a respeito do seu projeto. Por isso, procure utilizar bem os 5 minutos que você tem, abordando aspectos que deem clareza à oportunidade de negócio que você está apresentando.

9. Na apresentação, sugerimos que você fale a respeito dos seguintes itens:

PARTE INICIAL
tempo sugerido:
máximo de 1 minuto

- a) **Apresente-se:** diga seu nome e o da sua equipe.
- b) **Problema/opportunidade:** Qual é o problema que você pretende resolver com seu produto ou serviço? De quem é esse problema? Como identificou tal problema? Há alguma ligação pessoal com esse problema? Se sim, conte.

PARTE CENTRAL

tempo sugerido:
máximo de 3 minutos

- c) **Produto/serviço:** qual é exatamente o produto ou serviço proposto para solucionar esse problema? Como funciona exatamente? Como ele resolve o problema? Quais suas propostas de valor? Se tiver protótipo, e couber no tempo planejado, esse é melhor momento para mostrá-lo.
- d) **Mercado:** para quem você está oferecendo esse produto/serviço? Essas pessoas fazem parte de qual mercado? Qual o tamanho desse mercado? Se você tiver feito uma pesquisa com seu público-alvo para validar a oportunidade e o produto/serviço, apresente aqui os resultados.
- e) **Estratégia de Marketing e Vendas:** Como você faz ou pretende fazer para que seu produto ou serviço chegue até às pessoas? Onde seu produto ou serviço será vendido ou disponibilizado? Quem são seus concorrentes nesse mercado e por que você é melhor que eles?
- f) **Inovação e Diferenciais:** O que torna seu produto ou serviço inovador? Quais são suas vantagens competitivas em relação aos concorrentes?
- g) **Time:** qual é o time essencial para fazer o projeto acontecer? Qual o envolvimento dos integrantes da equipe no projeto? Por que vocês podem contribuir na equipe do negócio?

PARTE FINAL

tempo sugerido:
máximo de 1 minuto

- h) **Modelo de Negócio/Monetização:** como será a monetização desse negócio? Quanto vai custar em média para quem compra/contrata?
- i) **Resumo Financeiro:** Qual o custo de implementação da operação, e do produto e/ou serviço? Quanto precisa “vender” para que ele seja viável e em quanto tempo isso acontecerá? Apresente também os principais dados: ponto de equilíbrio, payback, rentabilidade.

10. Independentemente do tipo de negócio, **ter um protótipo em mãos ou em foto ajuda no entendimento.**

11. **Prepare a apresentação com antecedência e treine na presença de outras pessoas.** Assim, elas poderão lhe ajudar dizendo se o negócio está claro ou se precisa ser mais bem explicado.

12. A partir desses treinos, sua **equipe também poderá identificar possíveis dúvidas dos avaliadores e antecipar-se a elas.** Monte uma lista de perguntas prováveis e tente respondê-las antes do Painel de Apresentação. Dessa forma, vocês demonstrarão segurança em relação ao negócio que estão propondo.

13. Enxerguem as questões que os julgadores lhes fizerem como uma oportunidade para permitir que eles **entendam ainda mais o seu negócio**, contribuindo para uma melhor avaliação.

14. Os **critérios de avaliação** estarão concentrados nos aspectos referentes à qualidade e segurança do conteúdo apresentado, inovação e viabilidade da oportunidade identificada, e clareza das estratégias de implementação.

15. No *Empreenda – Senac*, avaliamos o projeto e não os integrantes da equipe. Sendo assim, não exigimos que todos falem durante o Painel de Apresentação. Fica a critério de cada equipe decidir quem fará a apresentação; podem ser todos os integrantes ou apenas um ou dois deles. A dica que damos é: escolha a(s) pessoa(s) que mais se sente(m) à vontade para falar em público.

16. Caso os avaliadores presentes façam perguntas, **qualquer um da equipe poderá respondê-las**, mesmo que não tenha realizado a apresentação.

17. Se for necessário algum equipamento especial para a apresentação de sua equipe, por favor, consulte a comissão organizadora do *Empreenda Senac* com antecedência para que possamos checar a viabilidade. Teremos disponíveis computador, projetor, caixas de som e microfone.

18. Procure estar pronto e próximo à área de apresentação 30 minutos antes de ela começar. **Atrasos não serão tolerados.**

Logística e operação do Painel de Apresentação

Informações detalhadas sobre a logística e a operação da Pré-Apresentação e do Painel de Apresentação serão compartilhadas exclusivamente com as equipes classificadas.

Boa sorte!

Comissão organizadora do Empreenda – Senac

REALIZAÇÃO



Apoio



ASSESSORIA TÉCNICA

