Anexo I

ANEXO I – CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DO PITCH DECK PARA ENTRADA NO NOVO HAMBURGO CENTRO DE INOVAÇÃO E TECNOLOGIA (CIT)

1. Disposições Gerais

1.1 Apresentação da empresa e Plano de Trabalho da candidata, junto com a realização de um Pitch Deck.

1.2. A avaliação dos Pitch Decks será realizada por uma Comissão Avaliadora composta por três (3) membros com comprovada experiência em inovação e tecnologia, designados pela Administração Pública.

1.3. A avaliação poderá ocorrer de forma remota ou presencial, conforme a conveniência e disponibilidade da gestão do NH CIT.

1.4. O Pitch Deck deverá apresentar, de maneira clara e objetiva, os principais pontos do negócio, projeto ou solução proposta, respeitando o limite de até 10 (dez) slides, 10 minutos de tempo de apresentação, com possibilidade de mais 10 minutos para perguntas da Comissão Avaliadora.

2. Critérios de Avaliação

2.1. Cada Pitch Deck será avaliado de acordo com os seguintes critérios, com notas atribuídas de 0 (não atende) a 5 (atende plenamente):

2.1.1. Clareza e Estrutura do Pitch (0–5 pontos)

– Organização lógica e objetiva dos slides.

– Comunicação visual adequada e fácil entendimento da proposta.

2.1.2. Proposta de Valor (0–5 pontos)

– Clareza na definição do problema ou oportunidade abordada.

– Demonstração do diferencial competitivo e do impacto da solução.

2.1.3. Potencial de Inovação (0–5 pontos)

– Grau de inovação do produto, serviço, processo ou modelo de negócio.

– Relevância para o ecossistema de inovação e tecnologia.

2.1.4. Viabilidade Técnica e Operacional (0–5 pontos)

– Evidências de capacidade de execução (prototipagem, MVP, roadmap).

– Competências técnicas e experiência da equipe proponente.

2.1.5. Potencial de Mercado (0–5 pontos)

– Dimensionamento do mercado-alvo.

– Estratégia para acesso a clientes, parcerias e/ou investidores.

2.1.6. Alinhamento com o NH CIT (0–5 pontos)

– Coerência do projeto com a missão do NH CIT.

– Contribuição potencial para o fortalecimento do ecossistema local.

3. Sistema de Pontuação

3.1. Cada critério será avaliado de 0 a 5 pontos.

3.2. A nota final será a média aritmética das pontuações atribuídas pelos avaliadores.

3.3. O projeto deverá alcançar, no mínimo, 70% do total possível (21 pontos de 30) para ser considerado apto à entrada no NH CIT.

4. Observações Finais

4.1. A Comissão Avaliadora poderá solicitar esclarecimentos adicionais ou documentos complementares antes da decisão final.

4.2. Os resultados serão homologados pela Diretoria de Inovação e Tecnologia da SMDEIT/PMNH e divulgados aos proponentes por meio de comunicado oficial.

5. Sugestão de apresentação de Pitch

PITCH DECK

"Um pitch deck" é uma apresentação em slides que sintetiza um negócio ou ideia, é uma ferramenta fundamental para quem está buscando investidores, parceiros ou até mesmo apresentando um plano de negócios. O objetivo do pitch deck é comunicar de forma clara e objetiva a proposta do seu negócio ou projeto"

Abaixo, sugestão de apresentação do grau de maturidade da proponente:

Introdução

Quem você é? Apresente-se e a sua empresa. Essa é a primeira oportunidade de fazer uma boa impressão.

Problema

Explique o problema que seu produto ou serviço resolve.

Dados e exemplos: Use estatísticas e dados de mercado para provar que esse problema é real e significativo. Sugestão de usar pesquisas primárias e secundárias para essa apresentação.

Exemplo real: Se possível, conte uma história ou exemplo de uma pessoa ou empresa afetada pelo problema. Apresente seu MVP.

Solução

Produto/Serviço: Explique como seu produto ou serviço resolve o problema apresentado.

Benefícios claros: Quais são as vantagens de usar sua solução em relação às alternativas no mercado?

Demonstração: Se possível, faça uma demonstração visual ou um vídeo curto de como a solução funciona.

Mercado

Tamanho do mercado: Mostre o tamanho e o potencial do mercado. Qual é o mercado-alvo? Use dados sobre o crescimento do setor e os clientes potenciais.

Segmentação: Quem são seus clientes ideais? Demonstre que você entende bem seu público-alvo.

Modelo de Negócio

Como você vai ganhar dinheiro? Explique seu modelo de negócios: vendas diretas, assinatura, freemium, etc.

Projeções financeiras: Apresente uma visão básica de como você projeta suas receitas e lucros nos próximos anos.

Concorrência

Análise da concorrência: Quem são seus concorrentes? Quais são os pontos fortes e fracos deles?

Diferenciação: Mostre o que torna sua solução única e difícil de ser copiada. Como você se diferencia?

Estratégia de Marketing

Como você vai atrair clientes? Apresente a estratégia para alcançar o seu público-alvo. Quais canais de marketing serão utilizados (digital, parcerias, influenciadores, etc.)?

Aquisição de clientes: Como você planeja escalar o número de clientes? Quais são as táticas para fidelizá-los?

Tração

Provas de validação: Mostre qualquer tipo de tração ou validação do mercado, como vendas, usuários ativos, parcerias ou até feedbacks positivos.

Métricas de crescimento: Se tiver, mostre métricas de crescimento, como aumento de clientes ou receitas.

Equipe

Quem são os fundadores e membros chave da equipe? Apresente os principais integrantes da equipe e suas experiências relevantes.

Competências complementares: Destaque como a equipe é complementar e capaz de executar o plano de negócios.

Missão

Deixe claro o propósito da sua empresa, o que ela busca resolver ou mudar no mercado.

Conclusão

Chamada para ação: Finalize o pitch com uma chamada clara para ação, seja para agendar uma reunião ou pedir um investimento.

Agradecimento: Agradeça ao investidor ou público pela atenção.