Pitch Checklist

ESTRATÉGIA

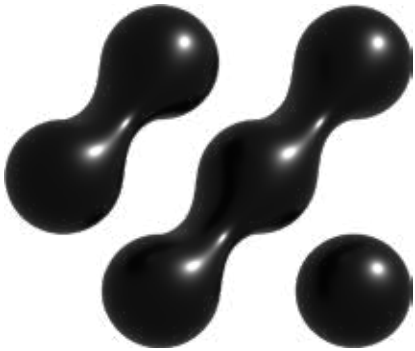
- [ ] Sei qual é o objetivo do meu pitch.
- [ ] Conheço meu stakeholder principal e construí meu storytelling para ele.
- [ ] Estou levando somente informações que vão me ajudar a alcançar meu objetivo.
- [ ] Deixo claro para o stakeholder o que espero dele.
- [ ] Meu pitch passeia por gatilhos emocionais e racionais, indo e voltando.
- [ ] Não fico mais de 1 minuto em um slide.
- [ ] Estou usando o Q&A como parte da minha estratégia.
- [ ] Não estou dando muitos exemplos para provar a mesma coisa (regra 1, 2, 3 infinito).
- [ ] Trago assuntos em blocos, sem misturá-los.

ESTRUTURA E STORYTELLING

- [ ] A solução que ofereço e o problema que quero resolver estão claros e faço um de-para entre os dois.
- [ ] Começo meu pitch com um tweet da solução. Em seguida, exploro o problema. Em seguida, a solução.
- [ ] Termino meu pitch com grande sonho ou o maior benefício da minha solução e um CTA.

COMUNICAÇÃO VISUAL, VERBAL E CORPORAL

- [ ] Todas as informações dos slides estão no meu speech.
- [ ] Não há informações nos slides que eu não falo ou que e as pessoas não vão ler.
- [ ] Não há textos longos nos meus slides.
- [ ] Não estou falando nem rápido, e nem devagar.
- [ ] Minha dicção está clara e meu tom de voz, com dinâmica.
- [ ] Estou usando o máximo de recursos visuais para me comunicar melhor.
- [ ] Tenho boa percepção da minha expressão corporal e sei que meus movimentos estão de acordo com a impressão que quero passar.

PREPARAÇÃO

- [ ] Treinei muito e sei meu speech de cor.
- [ ] Internalizei que ninguém conhece meu projeto melhor do que eu.
- [ ] Estou 100% confortável com meu pitch.