

Biominas **BRASIL**

Conectamos pessoas para
construir negócios de sucesso e
criar ambientes de inovação em
bio no Brasil.

Transformar o nosso mundo pela inovação em bio



A BIOMINAS BRASIL

Desde sua fundação em 1990, a Biominas tem se dedicado a **promover o empreendedorismo e a transformação de projetos científicos em negócios inovadores.**

Nós Interagimos e desenvolvemos soluções para pesquisadores, empreendedores, médias e grandes empresas, instituições públicas e privadas.



Experiência de 34 anos no setor de *bio* no Brasil.
Reconhecimento como uma das principais instituições em inovação no país.



Fundação

1ª incubadora em bio do Brasil

1º programa de investimento em empresas nascentes, em parceria com o IADB -FUMIN

Elaboração de relatórios de *bio* no Brasil, considerados referência no setor

Criação da área de consultoria a médias e grandes empresas em estratégia e programas de inovação

Eventos de partnering, incluindo parceria com a BIO para a co-organização da BIO Latin America Conference

Início dos programas inéditos de pré- e aceleração de projetos e startups

Plataforma de cursos de formação em empreendedorismo e inovação online, dentre outros

DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS INOVADORAS

+70 empresas graduadas e incubadas

+R\$ 100M receita conjunta/ano

EXPERIÊNCIA EM INVESTIMENTOS E FINANCIAMENTOS

12 empresas

THINK TANK DO SETOR

Base de dados de projetos, startups e stakeholders

NETWORK GLOBAL

+700 participantes de +25 países por ano

CRIAÇÃO DE EMPRESAS INOVADORAS

+345 projetos e startups

EDUCAÇÃO

+2.500 alunos em 25 Estados



2022

Biominas inicia a gestão da plataforma InovafitoBrasil em parceria com a Fiocruz, Instituto Stela e Grupo Centroflora



2023

Criação do VitaHub, hub de inovação aberta para hospitais e stakeholders do setor



2024

início das atividades de P&D a partir de teses próprias





BIOMINAS
BRASIL

CENTRO DE INOVAÇÃO ABERTA EM BIO

O que nos torna únicos ?

TRILHA DE DESENVOLVIMENTO

PARA CONSTRUIR NEGÓCIOS
DE SUCESSO

ACADEMY



mais de **2.500** alunos
em jornadas online de
aprendizado

PRÉ-ACELERAÇÃO



realizamos
7 rodadas BioStartup Lab
15 rodadas customizadas

impactamos
1490 pesquisadores

pré-aceleramos
+380 startups

ACELERAÇÃO



realizamos
2 rodadas

aceleramos
8 startups

fortalecendo
15 na rodada atual

INCUBAÇÃO



+70 empresas
graduadas

14 incubadas
atualmente

+R\$ 100M/ano
receita conjunta

THINK TANK

INTELIGÊNCIA SETORIAL

Combinamos isso à inteligência de mercado e conhecimento do setor para criar relatórios, estudos e análises personalizadas para instituições

A Biominas monitora
+900
startups
inovadoras
em bio

Customize cards Filter Sort

Company	Project Name	Project Origin	Solution Type	Solution/Technology
LAUDO A DISTÂNCIA® Telemedicina para Exames Ocupacionais	Laudo a Distancia	Graduada da Incubação	Serviço	A plataforma Laudo a Distancia oferece laudos remotos de exames complementares há mais de 10 anos no mercado, com foco em ...
living out	Living Out - in vitro testing	Pré-acelerada Biominas	Serviço	Living-Out: Seleção personalizada de fármacos utilizando células de pacientes em modelos de cultivo 3D...
arkmeds	Arkmeds	Pré-acelerada Biominas	Sistema Produto Serviço	Desenvolve dispositivo que permite a geração de dados para a precisão, monitoramento da qualidade e manutenção corretiva...
oncotag PESQUISA TRANSLACIONAL E FARMACOGÊNETICA TRANSLATIONAL RESEARCH AND PHARMACOGENETICS	Oncotag	Pré-acelerada Biominas	Serviço	Nossa solução consiste em exame genético para avaliação de prognóstico de pacientes com câncer de ovário. O exame, ...
LeishNano	LeishNano - Desenvolvim...	Pré-acelerada Biominas	Produto Processo	Produz nanofármaco de dose única com liberação controlada para o tratamento da Leishmaniose Cutânea.

Além de possuir uma base
+300
projetos
cadastrados





TREINAMENTO DE PITCH



O QUE É **PITCH**?

É uma técnica utilizada para atrair novos Clientes/Usuários/Parceiros. Uma apresentação rápida e de impacto, altamente persuasiva. Muito usada no mundo dos negócios.



▶ TIPOS DE **PITCH**

High Concept Pitch

Resumo do Pitch, Não é um Slogan!

Elevator Pitch

Pitch de 40 segundos ou Elevator Pitch

Pitch Deck

Apresentação com slides geralmente tem de 3 a 5 minutos de duração

DINÂMICA #1

Rodada de High
Concept Pitch



PITCH

SCRIPT

O Script é o texto que é falado durante a apresentação, recomenda-se escrevê-lo num arquivo em nuvem.

Ferramenta: Google Docs



PITCH

SLIDES

Os slides devem ser claros, simples e conter pouco texto. O uso de ícones e gráficos são recomendados.

Ferramenta: Google apresentações, Canva, Slides Go



PITCH

DESIGN

O Design deve ser um norte para a apresentação. Usar cores que sejam coerentes ao segmento da marca.

Ferramenta: Google apresentações, Canva



PITCH

FALA

A fala é uma das questões mais importantes do Pitch. Tanto o que se fala quanto como se fala , cuidado com vícios de linguagem.



PITCH

IMAGEM

O que se veste, a postura, a linguagem são avaliados a todo momento. No caso de apresentações online, é sempre importante ligar a câmera, está em um ambiente iluminado e sem barulhos.



PITCH

TREINO

O treino é extremamente importante para que o pitch tenha um bom resultado.



EXEMPLOS DE **PITCH**



DINÂMICA #2

Rodada de Elevator Pitch



DINÂMICA #2

VERÃO





DINÂMICA #2

PRIMAVERA



DINÂMICA #2

CHOCOLATE



 DINÂMICA #2

PÃO DE
QUEIJO



DINÂMICA #2

BISCOITO



DINÂMICA #2

BOLACHA





CAPA

KICK OFF

PROBLEMA /
OPORTUNIDADE

PROPOSTA DE
VALOR

SOLUÇÃO

COMO
FUNCIONA

MODELO DE
NEGÓCIOS

MERCADO

ROADMAP

EQUIPE



IMPACTO



CAPA

KICK OFF

PROBLEMA /
OPORTUNIDADE

PROPOSTA DE
VALOR

SOLUÇÃO

COMO
FUNCIONA

MODELO DE
NEGÓCIOS

MERCADO

ROADMAP

EQUIPE

CAPA

- logotipo em destaque nome, contato e cargo do pitcher
- high concept pitch - sintetiza sua solução (mas não de forma técnica), não é proposta de valor e não é slogan

KICK OFF

use estratégias de prender atenção:

- conte uma história
- emocione e gere empatia
- faça uma pergunta
- mostre números
- seja engraçado

PROBLEMA / OPORTUNIDADE

- descrição do problema social ou ambiental que a empresa busca resolver
- traga dados do impacto do problema mostre que o problema não é apenas do seu personagem

PERFIL DO CLIENTE

- quem sente essa dor? busque contextualizar com seu personagem, pode usar dados estatísticos e comportamentais

RESUMO DA VALIDAÇÃO DA DOR

- hora de explorar o problema. lembre-se, posteriormente você vai apresentar sua solução e ela deve resolver esse problema validado. segmente de forma coerente

PROPOSTA DE VALOR

- o que você oferece de valor para resolver o problema do cliente?
- proponha o que o cliente precisa para a resolução do problema

PROPOSTA DE VALOR

- o que você oferece de valor para resolver o problema do cliente?
- proponha o que o cliente precisa para a resolução do problema

PROPOSTA DE VALOR

- o que você oferece de valor para resolver o problema do cliente?
- proponha o que o cliente precisa para a resolução do problema

SOLUÇÃO

- explique o que faz para entregar esse valor
- temos que visualizar sua solução: mockups, imagens ou vídeos 3d
- seja específico: software, molécula, kit diagnóstico, processo, metodologia?

SOLUÇÃO

- explique o que faz para entregar esse valor
- temos que visualizar sua solução: mockups, imagens ou vídeos 3d
- seja específico: software, molécula, kit diagnóstico, processo, metodologia?

IMPACTO

INTERVENÇÃO PLANEJADA:

- Descrição da intervenção planejada, incluindo como os produtos ou serviços serão realizados
- Recursos necessários para realizar a intervenção
- Premissas e contexto.

COMO FUNCIONA A SOLUÇÃO

- hora da jornada do cliente dentro da solução entender as funcionalidades propostas
- uso de mockups, fluxogramas, passo a passo

IMPACTO

- hora da jornada do cliente dentro da solução entender as funcionalidades propostas
- uso de mockups, fluxogramas, passo a passo

IMPACTOS DE CURTO PRAZO:

- Descrição dos impactos gerados no curto prazo
- Descrição de como as intervenções realizadas são responsáveis por gerar o impacto de curto prazo
- Indicadores específicos de curto prazo

IMPACTOS DE LONGO PRAZO:

- Descrição dos impactos gerados no longo prazo.
- Descrição de como as intervenções realizadas são responsáveis por gerar o impacto de longo prazo
- Indicadores específicos de longo prazo.

INDICADORES E MÉTRICAS:

- Indicadores de desempenho e metodologias para medir e reportar o impacto

EXEMPLOS CONCRETOS:

- Exemplos concretos de impacto positivo já alcançado, se houver.

METAS DAS ODS'S RELACIONADOS:

- Quais são as metas específicas de cada uma das ODS's que a empresa endereça.

MERCADO

- dados que deem base para a necessidade de diversas pessoas em resolver esse problema e serem potenciais clientes / usuários

MERCADO

- dados que deem base para a necessidade de diversas pessoas em resolver esse problema e serem potenciais clientes / usuários

MODELO DE NEGÓCIOS

- partes envolvidas
- entrega de valor
- monetização

MODELO DE NEGÓCIOS

- partes envolvidas
- entrega de valor
- monetização

ROADMAP

- por onde a sua equipe já esteve?
- quais os próximos passos?

EQUIPE

- quem vai executar o projeto?
- exalte quem tem capacidade técnica de execução
- mostre a experiência da equipe

FECHAMENTO

- contatos, agradecimento, frase de impacto



**BIOMINAS
BRASIL**

GUIA PARA CONSTRUÇÃO DE PITCH

Olá, pitcher!

Separamos esse material que trás informações importante para você e sua equipe se prepararem para a apresentação de pitch prevista em nosso cronograma!

O pitch é uma ferramenta de apresentação valiosa utilizada no mundo dos negócios, onde você possui 5 minutos para apresentar todas as informações sobre seu projeto. Ele é guiado por uma apresentação de slides, que precisa conter os tópicos que serão apresentados a seguir:



Guia para construção da do pitch - CAPA

O que deve ser apresentado

A Capa é o primeiro slide que deve ser apresentado, e ele, assim como toda apresentação, deve chamar atenção. Por isso, adicione elementos como:

Nome da Startup/Projetos;

Logotipo e slogan;

Nome de quem irá apresentar (pitcher);

Função na startup/projeto.

Para materializar esse tópico, confira a [pasta com exemplos de pitches.](#)

Guia para construção da do pitch – PROPOSTA DE VALOR

O que deve ser apresentado

A Proposta de Valor é aquilo que conecta seu problema com sua solução, são aqueles benefícios que os clientes/usuários que sofrem o problema apresentado, vão receber de benefício. Para criar uma proposta de valor de qualidade, pense em quais valores sua solução gera, exemplo: agilidade, confiança, praticidade, centralização de informações e a partir disso, crie uma frase.

Para materializar esse tópico, confira a [pasta com exemplos de pitches](#).

Guia para construção da do pitch – SOLUÇÃO

O que deve ser apresentado

Para apresentar a solução, sugerimos dividir em alguns tópicos:

Proposta de valor (já apresentada previamente)

O que é - de fato, materialize para quem te escuta, exemplo: é um serviço, uma molécula, uma proteína, em pó, líquido, viscoso, um processo, um software com big data, é um hardware, é um produto físico, etc. Não é necessário explicar as funcionalidades técnicas, mas deixe claro do que se trata;

Como funciona: o objetivo aqui é focar em como a dor do cliente será resolvida pela solução proposta e como ele utiliza sua solução, tipo uma jornada.

Para materializar esse tópico, confira a [pasta com exemplos de pitches.](#)

Guia para construção da do pitch – MODELO DE NEGÓCIOS

O que deve ser apresentado

O Modelo de Negócio é a forma como você monetiza e entrega benefícios entre os principais stakeholders envolvidos. Dica: Mostre o caminho do dinheiro, quem paga quem, quem recebe a os benefícios do dinheiro por meio de um ciclo. Fale também sobre a forma de venda, como venda direta, assinatura, pacote, comodato, etc. Para alinhar, os conceitos abaixo dizem respeito ao seu TIPO DE CLIENTE e não modelo de negócio, ok?

B2B: empresa se relaciona com empresa;

B2C: empresa se relaciona com o cliente final (pessoa física)

B2B2C: empresa se relaciona com empresa, mas quem usufrui da solução são as pessoas físicas

B2G: empresa se relaciona com órgãos e instituições governamentais

Para materializar esse tópico, confira a [pasta com exemplos de pitches](#).

Guia para construção da do pitch – SEGMENTO DE MERCADO

O que deve ser apresentado

O segmento de clientes e usuários é fundamental para ficar claro quem é o público alvo que será atingido. Traga informações que contextualiza esses públicos, como características comportamentais, qualitativas e quantitativas (estatísticas).

Apresente aqui o seu dimensionamento TAM, SAM, SOM e as estratégias de entrada de mercado, potencial de faturamento, tendências tecnológicas, indicadores mercadológicos (ex: PIB).

Para materializar esse tópico, confira a [pasta com exemplos de pitches](#).

Guia para construção da do pitch - EQUIPE

O que deve ser apresentado

Equipe é um tópico importantíssimo, pois nada adianta ter uma ideia revolucionária se você não tem um equipe capaz de fazer isso acontecer. Neste tópico traga:

Foto de cada pessoa;

Função dessa pessoa e descrição com foco em experiências interessantes e relacionadas com o trabalho a ser desenvolvido.

Para materializar esse tópico, confira a [pasta com exemplos de pitches](#).

Guia para construção da do pitch - GRAU DE INOVAÇÃO

O que deve ser apresentado

Este tópico pode ser abordado juntamente com outros tópicos, como em solução, diferenciais competitivos, modelo de negócio, etc., onde você achar que faz mais sentido. O objetivo com ele é apresentar quais os diferenciais (seja na solução, seja na aplicação para o cliente, seja no mercado...) seu projeto possui e como souberam inovar para se diferenciarem do mercado.

Traga uma tabela com seus concorrentes diretos e indiretos e seus principais diferenciais frente à eles, traga informações sobre TRL, escalonamento, implementação da tecnologia.

Aproveite este tópico para trazer todas as informações possíveis de parceria e planejamento de próximos passos.

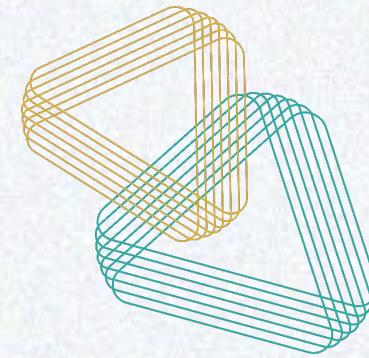
Para materializar esse tópico, confira a [pasta com exemplos de pitches](#).

Guia para construção da do pitch - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O que deve ser apresentado

Todas as informações e instruções aqui apresentadas são sugestões de como construir o pitch, e vocês, como empreendedores, têm liberdade para entender como construir essa apresentação que apresente sua startup/projeto de forma mais lógica e fluída. O mais importante é conter todos aquelas tópicos! Exercitem a criatividade.

Para materializar esse tópico, confira a [pasta com exemplos de pitches.](#)



Biominas
BRASIL

Gabriela Arruda

Analista de Projetos em Inovação
gabrielaarruda@biominas.org.br