

Exemplos de Elevator Pitch

Sobre este documento

Texto complementar ao mapa mental de Pitching, publicado em www.auriumsoft.com.br/blog.

Exemplo 1 :: Texto corrido

Assunto: Apresentando Ning para a Blue Shirt Capital

Olá [Intermediador],

Obrigado pela oportunidade de nos apresentar para a Blue Shirt Capital. Eu anexeï uma pequena apresentação sobre nossa empresa, Ning.

Ning permite que você crie sua própria rede social sobre qualquer assunto. De graça. Em 2 minutos. É tão fácil quanto iniciar um blog. Tente em: <http://ning.com>.

Nós fizemos Ning para permitir que pessoas ao redor do mundo compartilhem grandes idéias através dessa incrível mídia.

Temos mais de 115.000 redes sociais criadas por usuários, e nossos page views crescem 10% toda semana. Já levantamos \$44 milhões de Legg Mason e outros, incluindo eu mesmo.

Antes da Ning, eu criei a Netscape (comprada pela AOL por \$4.2 Bi) e Opware (comprada pela HP por \$1.6 Bi).

Os investimentos da Blue Shirt's em empresas como Extensive Enterprises sugerem que eles podem ser ótimos parceiros para a Ning. Iniciaremos reuniões com investidores na semana que vem e eu adoraria mostrar para a Blue Shirt o que estamos construindo na Ning.

Saudações,

Marc Andreessen

xyz@ning.com

415.555.1212

Exemplo 2 :: Em tópicos (bullets)

Assunto: Contato rápido e objetivo

Olá,

Um e-mail rápido e objetivo para ver se você estaria interessado em ajudar a

[EMPRESA] a levantar dinheiro.

Nossa história:

* Nós somos o Facebook das Marcas.* Mais de 1,5 milhões de usuários registrados.* Crescimento de 10 a 15 mil novos usuários por dia.* Crescimento projetado de 50 a 60 mil novos usuários por dia nos próximos 60 dias.* Custo zero por nova aquisição feita por clientes.

Em interesse, por favor me contatar :)

Obrigado.

Dissecando o exemplo

Assunto: Apresentando Ning para a Blue Shirt Capital **[Assunto útil e objetivo]**

Olá [Intermediador],

Obrigado pela oportunidade de nos apresentar para a Blue Shirt Capital **[Introdução da evidência social do e-mail]**. Eu anexeï uma pequena apresentação sobre nossa empresa, Ning **[Indicar que tem um Deck anexo]**.

Ning permite que você crie sua própria rede social sobre qualquer assunto. De graça. Em 2 minutos **[Idéia Conceitual / O que o produto ajuda o consumidor a fazer? / Quem é o consumidor?]**. É tão fácil quanto iniciar um blog **[Qual a metáfora / comparação?]**. Tente em: <http://ning.com> **[Link para o produto, screencast ou screenshots]**.

Nós fizemos Ning para permitir que pessoas ao redor do mundo compartilhem grandes idéias através dessa incrível mídia **[Qual a grande oportunidade / problema?]**.

Temos mais de 115.000 redes sociais criadas por usuários, e nossos page views crescem 10% toda semana **[Tração]**. Já levantamos \$44 milhões de Legg Mason e outros, incluindo eu mesmo **[Mais tração e evidência social]**.

Antes da Ning, eu criei a Netscape (comprada pela AOL por \$4.2 Bi) e Opsware (comprada pela HP por \$1.6 Bi) **[Sucessos / biografia dos autores]**.

Os investimentos da Blue Shirt's em empresas como Extensive Enterprises sugerem que eles podem ser ótimos parceiros para a Ning **[Por que você está interessado nesse investidor?]**. Iniciaremos reuniões com investidores na semana que vem e eu adoraria mostrar para a Blue Shirt o que estamos construindo na Ning **[Chamada para reunião / investir]**.

Saudações,

Marc Andreessenxyz@ning.com415.555.1212

[Informações de contato]