



Comic Pitch – Arena de Negócios

Guia de Inscrição para Autores

Transforme sua ideia em uma oportunidade de negócio.

O Comic Pitch - Arena de Negócios do Comic Market Brasil foi criado para conectar criadores de quadrinhos com investidores interessados em apoiar novas propriedades intelectuais brasileiras.

O objetivo não é apenas apresentar uma boa história, mas demonstrar que seu projeto possui potencial para se tornar um negócio sustentável.

Os projetos selecionados terão a oportunidade de realizar um **Pitch de 5 minutos** para uma banca de investidores convidados, seguido por **5 minutos de perguntas e comentários**.

Após as apresentações, os investidores participarão de uma sessão de networking, onde poderão aprofundar as conversas com os autores de seu interesse.

Quem pode participar?

Para se inscrever é necessário:

- Ter **18 anos ou mais**;
 - Ser o criador, coautor ou representante legal do projeto apresentado;
 - Possuir um projeto autoral de quadrinhos ou propriedade intelectual com potencial de desenvolvimento comercial;
 - Preencher integralmente o formulário disponível no site oficial do Comic Market Brasil;
 - Enviar os materiais solicitados dentro do prazo estabelecido.
-

Como será a seleção?

A equipe de curadoria do Comic Market Brasil analisará todos os projetos inscritos.

Serão selecionados **8 projetos** para participar da Rodada de Negócios durante o evento.



Os critérios de seleção incluem, entre outros:

- Originalidade da propriedade intelectual;
- Clareza da proposta;
- Potencial comercial;
- Viabilidade de execução;
- Qualidade do Pitch enviado;
- Potencial de crescimento da marca.

A seleção dos oito projetos participantes não será baseada exclusivamente na qualidade artística ou narrativa da obra.

A curadoria buscará identificar projetos que apresentem potencial para se transformar em negócios sustentáveis e propriedades intelectuais escalonáveis, considerando aspectos como viabilidade comercial, clareza do modelo de negócio, potencial de crescimento, perfil da equipe e capacidade de execução.

Dessa forma, um excelente quadrinho pode não ser selecionado caso ainda não demonstre maturidade ou potencial de mercado compatível com a proposta da Rodada de Negócios.

Após o fim do prazo de inscrição, nossa equipe entrará em contato com os 8 responsáveis pelos projetos selecionados por E-MAIL.

Importante: Não será permitido alterar a proposta após aprovação. É permitido pequenos ajustes até a data de apresentação, mas nada que altere o conceito e proposta original.

O que é um Pitch?

Pitch é uma apresentação curta, objetiva e persuasiva.

Seu objetivo é despertar o interesse do investidor em conhecer mais sobre o seu projeto.

Você terá apenas **5 minutos**.

Isso significa que não é o momento para contar toda a história do seu quadrinho.

O foco deve ser mostrar por que vale a pena investir nele.



Estrutura recomendada para um Pitch de 5 minutos

1. Comece com uma frase de impacto

Os primeiros 15 segundos são decisivos.

Desperte a curiosidade imediatamente.

Exemplos:

- “Imagine se um personagem X estivesse numa situação Y e Z fosse a única solução?”
- “Hoje em dia todos usam celular. Imagine se essa tecnologia fizesse X e Y numa obra que mescla HQ e um aplicativo ou jogo?”
- “Todos conhecem super-heróis americanos, mas raramente um brasileiro. Minha proposta é criar um herói com um conceito X que pode fazer Y porque Z.”

Não copie estes exemplos. Encontre uma abertura que represente seu projeto.

2. Qual problema seu projeto resolve?

Nem todo problema é literal.

Pode ser uma oportunidade de mercado.

Exemplos:

- Existe pouca oferta para determinado público.
- Há espaço para histórias brasileiras em determinado gênero.
- O mercado carece de determinado tipo de personagem.
- Existe uma comunidade consumidora ainda pouco atendida.

Mostre por que seu projeto faz sentido existir. Se você trazer números verdadeiros com fontes, isso aumenta o convencimento do investidor.

3. Apresente sua solução

Explique o que torna seu projeto diferente.

Responda perguntas como:

- O que é sua obra?



- Qual é seu diferencial?
 - Por que ela chama atenção?
-

4. Apresente a história

Faça uma breve apresentação da propriedade intelectual.

Inclua:

- Sinopse;
- Universo;
- Personagens principais;
- Conflito central.

Evite entrar em detalhes excessivos.

O objetivo é despertar interesse.

Embora seja rápido, é aqui o momento de mostrar suas ilustrações. Deixe a página bem bonita e ilustrada.

5. Público-alvo

Explique quem compraria seu projeto.

Por exemplo:

- Jovens adultos;
- Crianças;
- Leitores de mangá;
- Fãs de fantasia;
- Ficção científica;
- Terror;
- Humor;
- Mercado educacional;
- Colecionadores.

Quanto mais específico, melhor.



6. Potencial de mercado

Mostre como seu projeto pode gerar valor. Importante destacar sua obra como PRODUTO e não apenas como OBRA DE ARTE.

Exemplos:

- Série de volumes;
- Produtos licenciados;
- Jogos;
- Animação;
- Streaming;
- Publicações internacionais;
- Campanhas de financiamento coletivo;
- Eventos;
- Produtos colecionáveis.

O investidor busca oportunidades de crescimento.

7. Modelo de negócio

Explique como pretende gerar receita. É muito importante demonstrar que você tem uma trajetória em vista.

Por exemplo:

- Venda direta;
 - Livrarias;
 - Marketplaces;
 - Crowdfunding;
 - Assinaturas;
 - Licenciamento;
 - Publicidade;
 - Conteúdo digital.
-

8. Escalabilidade

Mostre como o projeto pode crescer.

Exemplos:



- Novos volumes;
- Expansão do universo;
- Novos personagens;
- Traduções;
- Adaptação para outras mídias;
- Expansão internacional.
- Cross Media
- Conexão com sua figura pública

O investidor normalmente busca negócios que possam crescer ao longo do tempo.

9. Apresente sua equipe

Quem fará esse projeto acontecer?

Fale rapidamente sobre:

- Autor;
- Roteirista;
- Desenhista;
- Colorista;
- Editor;
- Parceiros.

Caso trabalhe sozinho, explique brevemente sua experiência. Aqui vale citar se você tem visibilidade nas redes ou se sua experiência e formação tem peso.

10. O que você procura?

Seja claro.

Você procura:

- Investimento financeiro?
- Mentoria?
- Parceiros comerciais?
- Publicação?
- Licenciamento?
- Distribuição?



Quanto mais objetiva for sua proposta, mais fácil será para um investidor compreender como pode contribuir. Mencione valores específicos, prazos e quais ações você, de modo concreto, pretende realizar para que o projeto seja um sucesso.

Fuja de abordagens do tipo “preciso de uma ajuda financeira” ou “com a minha qualidade teremos boas vendas!”, pois são afirmações imprecisas e genéricas.

11. Finalize de forma memorável

Encerre reforçando por que seu projeto merece atenção.

Retome sua ideia principal e deixe uma mensagem forte.

O objetivo é fazer com que o investidor queira continuar a conversa após o Pitch.

Dicas importantes

- Respeite rigorosamente o limite de **5 minutos**.
 - Treine sua apresentação diversas vezes antes do evento.
 - Utilize poucos slides e priorize imagens impactantes.
 - Evite excesso de texto.
 - Demonstre entusiasmo, mas mantenha objetividade.
 - Mostre que você conhece seu mercado e seu público.
 - Esteja preparado para responder perguntas sobre custos, vendas, cronograma e possibilidades de expansão.
-

Durante a Rodada de Negócios

Após seu Pitch, os investidores terão **5 minutos** para fazer perguntas e comentários.

As decisões de investimento **não serão tomadas nesse momento**.

Ao final da rodada, haverá uma sessão exclusiva de networking, onde os investidores poderão conversar individualmente com os autores dos projetos que despertarem seu interesse.

As negociações poderão continuar durante o evento ou posteriormente, conforme o interesse das partes.



Durante o Pitch, o participante contará com o apoio da equipe do Comic Market Brasil para que a apresentação ocorra dentro do tempo previsto.

Cada apresentador terá à disposição:

- televisão com computador para exibição de slides, imagens, vídeos ou outros materiais de apoio a partir de um computador;
- equipe de staff responsável pelo controle do tempo da apresentação;
- avisos de tempo para auxiliar o participante a concluir sua apresentação dentro dos cinco minutos previstos.

Recomendamos que a apresentação seja predominantemente visual, utilizando poucas palavras por slide e priorizando imagens que fortaleçam a comunicação do projeto.

IMPORTANTE: A sala de apresentações será ABERTA AO PÚBLICO, portanto você pode levar amigos, parentes e conhecidos para assistirem sua apresentação. Os visitantes do evento também poderão assistir.

Inscreva seu projeto

As inscrições deverão ser realizadas exclusivamente pelo formulário disponível no site oficial:

www.comicmarketbrasil.com.br

Boa sorte! Esperamos conhecer sua propriedade intelectual e ajudar a transformá-la na próxima grande história do mercado brasileiro de quadrinhos.

O que um investidor quer ouvir?

Muitos autores apresentam excelentes histórias, mas poucos conseguem demonstrar por que elas representam uma boa oportunidade de investimento.

Durante a elaboração do seu Pitch, procure responder, ainda que indiretamente, às seguintes perguntas:



Sobre o projeto

- Qual problema ou oportunidade de mercado este projeto atende?
- O que torna esta propriedade intelectual diferente das demais?
- Por que este projeto merece existir hoje?

Sobre o mercado

- Quem comprará este produto?
- Existe um público já interessado nesse tipo de conteúdo?
- Como você pretende alcançar esse público?

Sobre o negócio

- Como o projeto gera receita?
- Existem outras formas de monetização além da venda do quadrinho?
- O projeto pode originar novos produtos, séries ou licenciamentos?

Sobre o investimento

- Quanto investimento você procura?
- Em que esse recurso será aplicado?
- Qual resultado esse investimento permitirá alcançar?
- Como o investidor poderá obter retorno financeiro?

Sobre o futuro

- Onde você imagina este projeto daqui a cinco anos?
- Ele pode crescer para novas mídias?
- Pode se tornar uma franquia?
- Existe potencial para internacionalização?

Dica final

O investidor não está apenas comprando uma história.

Ele está avaliando uma oportunidade de negócio.

Quanto melhor você conseguir demonstrar que sua propriedade intelectual possui mercado, potencial de crescimento e uma estratégia clara de desenvolvimento, maiores serão as chances de despertar o interesse para uma futura parceria.

