



Para preparar o pitch ideal, confira também o conteúdo em vídeo com mais dicas da empreendedora Nathália Tôres disponível nas redes sociais do GeraçãoE: Instagram (@jgeracaoe) e TikTok (@geracaoe).

Startup voltada à saúde de gestantes e puérperas ganha destaque em competições

Foi a partir da própria experiência como gestante que Nathália Tôres criou a Eva Saúde, startup que comanda ao lado da obstetra Samanta Schneider, voltada às gestantes. A plataforma, lançada em março, conta com conteúdos multidisciplinares pensados para diferentes momentos da gestação e do puerpério, abordando desde questões de saúde às transformações sociais.

A iniciativa foi a vencedora da batalha de startups da edição deste ano da Gramado Summit. A competição foi a primeira que a Eva Saúde participou, angariando investimento de R\$ 200 mil da Ventiur. “A Gramado Summit fazia parte do nosso lançamento, foi a maneira que encontramos para nos comunicarmos com o público B2B. Achamos ótimo como uma vitrine para levar nossa ideia para mais pessoas e para aprender com as perguntas da banca, que são sempre muito válidas, fazem a gente pensar fora da nossa caixinha. Fomos passando e, a cada etapa, vimos como a nossa solução impactava as pessoas. Não só mulheres, mas todo mundo que estava lá entendia que é algo que soluciona um problema. Foi muito gratificante ter esse destaque como modelo de negócio. Foi uma validação fundamental para a Eva”, avalia

Nathália sobre a experiência.

Para se preparar o pitch ideal para a competição, a empreendedora conta que foi fundamental a participação em um programa do Instituto Caldeira, assim como o foco no público do evento. “A nossa comunicação é voltada para a mulher, mas, naquele momento de apresentação do pitch, precisamos envolver todo o público. **Mudamos nosso pitch para conseguir trazer o homem para dentro dessa jornada.** Só 5% das startups que recebem investimentos são fundadas exclusivamente por mulheres, e nós estamos usando isso a nosso favor. Estamos vendo como uma oportunidade de fazer diferente”, afirma Nathália sobre o mercado. “Sem contar que, quando tem um propósito por trás, isso realmente aparece no pitch. O olho brilha e as pessoas se conectam com isso”, completa Samanta.

Para a dupla, o reconhecimento foi fundamental para o negócio. “Foi uma virada de chave muito grande. Até então, era uma ideia da Nathália, da Samanta e de pessoas que nos apoiavam pela reputação que temos no mercado. Depois que ganhamos, foi uma chancela. Tivemos uma projeção, começamos a receber contato orgânico de empresas e isso alavancou a Eva. Já pre-

tendíamos lançar soluções para o B2B e isso acelerou, porque as empresas começaram a nos procurar. Tanto hospitais quanto empresas de grande porte que achamos que íamos demorar um pouco mais para acessar”, conta Nathália, destacando as oportunidades que surgiram a partir disso. “A visibilidade foi enorme. Participamos de outro programa de aceleração, estamos junto com a 49Educação e com a Ventiur, que são empresas muito grandes e têm um bom conhecimento do mercado de startups”, diz a empreendedora.

Um dos pilares da Eva, explicam as sócias, é fornecer ferramentas para que as mulheres possam tomar decisões durante a gestação e puerpério. “Quando engravidei da Cecília, me conectei mais com a dor da nossa cliente, com essa dificuldade de se conectar com profissionais e conteúdos de qualidade para ajudar nesse momento que é tão importante. Percebi que é um nicho que tem falta de suporte, que não é pensada a jornada da paciente. A mulher fica muito dependente do médico, e a gente sabe que, muitas vezes, o médico por si só não consegue dar o suporte sozinho, porque não é só uma transformação do corpo, do bebê, é uma transformação social, psi-



Samanta Schneider e Nathália Tôres são sócias da femtech Eva Saúde

cológica e até mesmo financeira”, pondera Nathália, que encontrou em Samanta o complemento ideal para tocar a Eva Saúde. “Comecei a procurar profissionais que tivessem essa linha de pensamento voltada para a multidisciplinaridade, conectada com a humanização. Cheguei no nome da Samanta. Já nos conhecíamos e nos reconectamos através das gestantes”, conta.

Como obstetra, Samanta destaca que olhar para outras áreas de conhecimento é fundamental. “Há assuntos que não são da competência do médico, então ele precisa de outros profissionais para ajudar a fornecer o melhor acompanhamento gestacional”, diz Samanta, destacando que é preciso dar o protagonismo para a gestante. “O papel central é restituído para ela, como uma pessoa que tem autonomia, que pode participar do processo de decisão e que, para isso, tem conhecimento. Não tem como fazer uma gestante decidir se ela não tem ferramentas para tomar uma decisão consciente. Tudo começa com a informação”, diz a médica.

A plataforma, que custa cerca de R\$ 499,00 à vista para um ano de uso e se posiciona como uma femtech, aposta nos conteúdos educacionais. “Começamos com um streaming de educação. São cursos feitos em cocriação entre a Eva e os profissionais, que são credenciados nos seus conselhos regionais e que de fato vivem no dia a dia o cuidado materno-infantil. Existe muito valor na experiência pessoal de cada mãe, mas focamos no que a ciência diz que é o melhor”, explica Nathália, que enxerga um grande potencial no mercado de tecnologia voltada ao público feminino. “O mercado de femtechs fora do Brasil está em amplo crescimento, especialmente nos EUA e Europa. Aqui, ainda é novo, tem poucas empresas, mas que estão ganhando relevância. Isso é uma tendência. Acho que vem junto com uma transformação cultural. Estamos conseguindo, como sociedade, olhar mais para as questões femininas. Esse crescimento das femtechs vem com essa transformação que estamos vivendo como sociedade”, diz.

‘O mais importante é identificar o problema e como ele pode ser resolvido’



Lucia von Mengden Meirelles é diretora executiva da Ostera

A Ostera é uma startup de biotecnologia focada em melhorar as taxas de sucesso dos tratamentos de reprodução assistida. A iniciativa desenvolveu uma ferramenta que identifica a chance de cada óvulo gerar um embrião de boa qualidade durante os tratamentos de fertilização. Fundado pela bióloga Lucia Von Mengden Meirelles, o método permite que os profissionais escolham os óvulos com maior probabilidade de sucesso. A Ostera também oferece suporte às mulheres que optam por congelar seus óvulos,

fornecendo informações sobre a qualidade dos óvulos, o que as ajuda a planejar a futura maternidade. A Ostera foi uma das cinco vencedoras da competição de startups do South Summit 2024, na categoria de Mais Escalável

Lúcia explica que, no mundo profissional, é comum que as pessoas se tornem especialistas em sua área, concentrando-se nos detalhes técnicos. No entanto, isso pode ser desinteressante para quem não está diretamente envolvido. “Ao lidar com tecnologia complexa, uma explicação

detalhada pode não ser o mais relevante. O mais importante é identificar o problema e como ele pode ser resolvido”, afirma. De acordo com Lucia, essa abordagem é fundamental não só no pitch, mas para todos que desejam comunicar seu trabalho de maneira eficaz. “**Ao focar demais nos aspectos técnicos, pode-se perder a oportunidade de destacar o problema que se está tentando resolver**”, reflete Lúcia.

Assim, a chave para uma boa comunicação é entender o público e ajustar a apresentação.

Isso garantirá que a mensagem seja clara, direta e relevante para quem está ouvindo. “Se estiver falando com investidores, é importante fornecer uma breve explicação do problema e da solução, além de discutir a viabilidade do negócio, incluindo sua taxa de crescimento e estratégias de monetização. Por outro lado, ao se comunicar com possíveis clientes, como médicos, é crucial ressaltar como sua solução pode impactar positivamente a rotina e melhorar os cuidados com seus pacientes”, exemplifica.