

# REQUISITOS PARTICIPACIÓN 09 DE AGOSTO



**Presentarse en las instalaciones de la URL Campus Central desde las 2:00 p.m.**



Respetar horario en agenda proporcionado antes de la sesión. Cada participante tendrá 04 minutos de pitch + 11 minutos de preguntas y retroalimentación de jueces.



Tener los 6 entregables enviados en tiempo y forma según se solicitaron en la plataforma.



**Subir el Slide “Formato para mi empresa” con los datos requeridos. A más tardar el día sábado 6 de agosto. Formato POWER POINT. (Sólo un slide)**



Subir los 5 entregables como bitácora final. Cada uno con las mejoras tomando en cuenta retroalimentaciones. Un solo documento con los 5 entregables. Y llevar 3 copias impresas para el día de su presentación para los jueces. **A más tardar el día sábado 06 de agosto**



Si decides llevar muestras o material de apoyo, todo debes poder maniobrarlo así como montar y desmontar de inmediato. No tendrán tiempos de montajes previos.



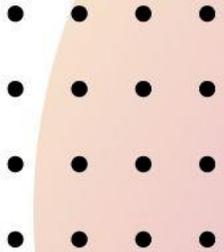
Código de vestimenta: Casual / Formal ó uniforme distintivo de su emprendimiento.



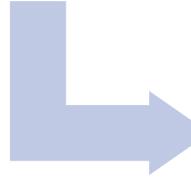
# MÓDULO VI PITCH DE NEGOCIO

## ¡NUESTRA VERSIÓN FINAL!

**PERO ANTES... ¿ QUÉ CANCIÓN TE LEVANTA EL ÁNIMO  
CUÁNDO ESTÁS TRISTE?**



¡Conocerte a ti! Tu experiencia, el nombre Y la historia de tu negocio.



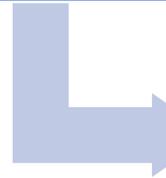
La necesidad real que está resolviendo. ¿A quién se la estás resolviendo?



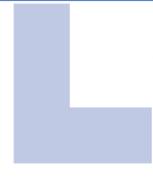
¿Cómo funciona exactamente tu solución?  
¿Cómo estás operando actualmente?



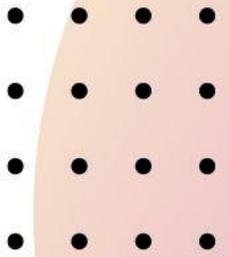
¿Eres sostenible económicamente? ¿Qué resultados ya ha alcanzado tu negocio?



¿Tienes clara tu siguiente fase? ¿Qué exactamente necesitas para crecer?

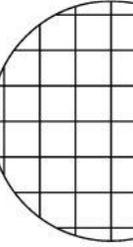


¿Tu negocio tiene potencial de crecimiento?

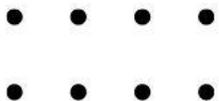


# ¿QUÉ INFORMACIÓN DEBE ACLARAR TU PITCH?

# ¡Que no se te olvide!

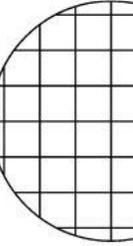
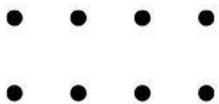


- **Tener siempre un sentido positivo para expresarte.**
- No demostrar duda.
- Tener certeza contigo.
- No mentir.
- Siempre muestra indicios del potencial de tu negocio.



## UNOS ÚLTIMOS TIPS PARA TU PITCH

- Define la velocidad de tu discurso: Lento, medio, rápido, pausado (Las pausas permiten generar intriga pero debes tener bien medidos los tiempos)
- Si puedes moverte en el espacio de exposición, hazlo. Así rompes la barrera EXPOSITOR VRS PÚBLICO. Y liberas nerviosismo. **Los movimientos deben ser moderados y no parecer un baile.**
- Movimientos con tus manos de forma clara, que acompañen tu discurso serán de apoyo y captarían mejor la atención.

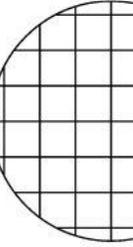
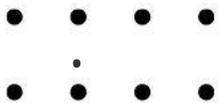


## ¿ERES MUY NERVIOSA?

- ¡Respira profundo! Antes y durante.



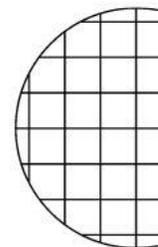
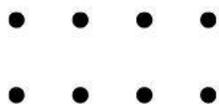
- No tengas miedo, es una plática de **TU NEGOCIO** y quién mejor que tu para conocerlo.



- Si el mover las manos no es lo tuyo, haz un triángulo con ellas mientras desarrollas tu pitch.

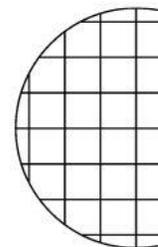
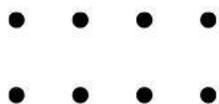


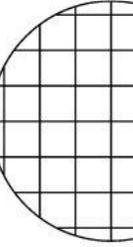
- **JAMAS LAS MANOS VAN ENTRE LAS BOLSAS, NI BRAZOS CRUZADOS, NI MOVIENDO DEDOS, NI ATRÁS.**



**¡POR ÚLTIMO! No necesitas ser una gran oradora para dar un buen pitch.**

Expondrás tu pasión, tu negocio, tu conocimiento. ¿Quién mejor que tu para hacerlo?





# ¡DA LO MEJOR DE TI!

Persigue tu sueño.  
Actúa como si tuvieras  
toda la confianza que  
necesitas hasta que se  
convierta en realidad

