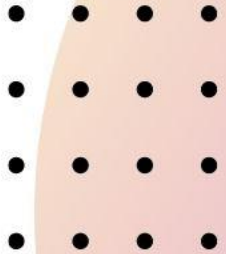




# MÓDULO VI PITCH DE NEGOCIO

## ¡LLEGÓ TU MOMENTO DE IMPACTAR!

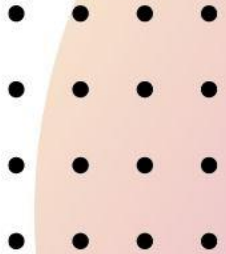
# ¿SABES QUÉ ES UN PITCH?



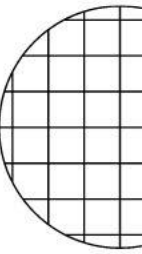
## ¿QUÉ ES UN PITCH?

- Presentación verbal de una idea o concepto. Transmite tu idea y busca impactar en quién te escucha.
- Debe ser claro, conciso, estratégico y proporcionar información relevante.

# TIPOS DE PITCH

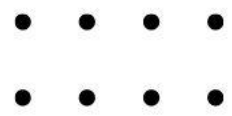
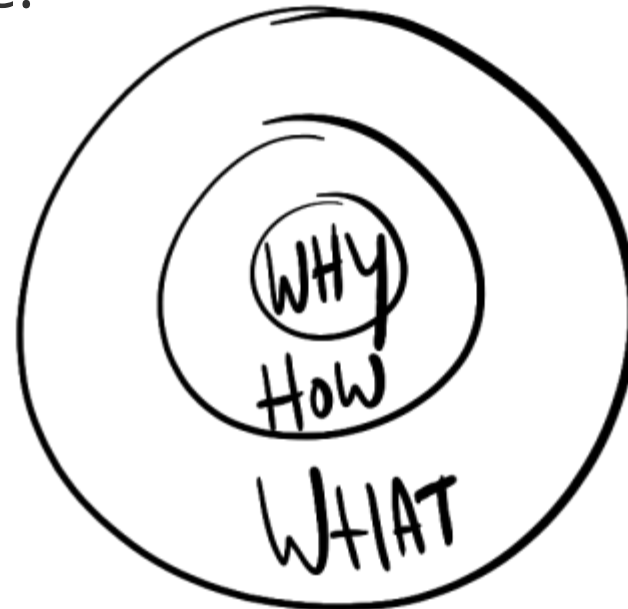


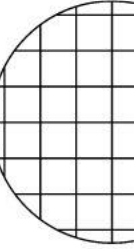
# ELEVATOR PITCH



Presenta tu idea de negocio de forma breve ante un jurado especializado, una serie de inversionistas o futuros aliados estratégicos.

La duración será de entre 3 y 5 minutos y puede que no cuentes con material de soporte.

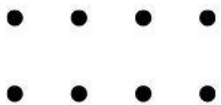


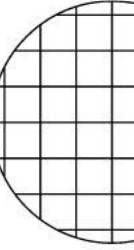


## PITCH DESK O PITCH PARA INVERSORES

Presenta tu idea para sumar inversionistas, socios o captar inversión. Es una presentación de que tendrá soporte audiovisual (Usualmente de no más de 15 slides) .

.

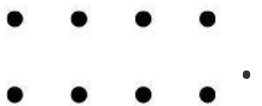


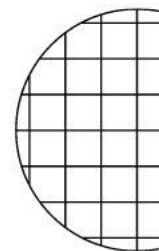


## PITCH COMERCIAL O DE VENTAS

Nos permite vender un producto o servicio a uno o varios clientes.

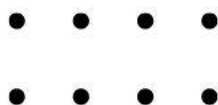
- Apela a las emociones.
- Cuenta una historia.
- Muestra casos de éxito.





## ANTES DE EMPEZAR CON NUESTRO PITCH... ¡EN 2 MINUTOS RESPONDE!

PREGUNTA	RESPUESTA CONCISA
¿Por qué empecé mi negocio?	
¿Qué necesidad resuelvo?	
¿Cuál es mi propuesta de valor? ¿Cuál es mi innovación?	
• ¿Quién es mi grupo objetivo/segmento?	
¿Cómo genero ventas?	
¿Cuál es el siguiente paso de mi negocio?	

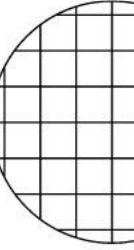




# ¿ QUÉ DEBE CONTAR TU PITCH ?



1 **Inicio que conecte** (Un sabías qué?... Un dato curioso del mercado... Un dato que usualmente nadie conozca pero que tenga una fuente confiable)



2. ¡Preséntate! Y cuéntanos. ¿Por qué iniciaste con tu negocio? ¿Cuál es el nombre de nuestro proyecto?

3. ¿Cuál es la necesidad REAL y medible que resuelve?

4. ¿Por qué tu resuelves la necesidad de mejor forma que la competencia?  
**(¡Qué te hace diferente! Propuesta de valor y factores de innovación)**

5. ¿Por qué tu eres la persona ideal para liderar ésta empresa? **(Tu experiencia, tu conocimiento del negocio...)**

•  
•  
•  
•

6. ¿Quién es tu grupo objetivo? (**Cuéntales quién es tu segmento actual de clientes de forma clara**)

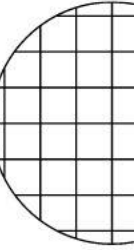
7. ¿Cuál es tu estrategia actual y cómo generas ventas? (**Qué vendes, en dónde, precios, características de tus productos y/o servicios**)

8. ¿Con qué recursos cuentas actualmente? (**Colaboradores, mobiliario, activo, maquina... etc**)

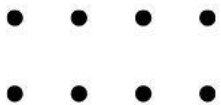
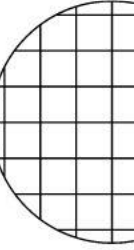
9. ¿Cuál es tu estrategia de crecimiento y qué necesitarías en tu siguiente paso? (**Cuenta tu estrategia del siguiente paso, en dónde, cuánto y para qué necesitas inversión? Cómo crecerás si llegas a esa fase?**)

10. ¿Cuál es tu objetivo del negocio? (**Hacia dónde sueñas llevarlo**)

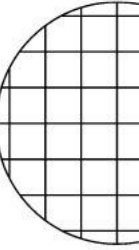
- • • •
- • • •



## 11. UN FINAL QUE IMPACTE... (Una frase, un dato, un objetivo claro a futuro... etc!)

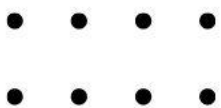


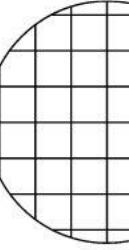
# ¡POR ÚLTIMO Y NO MENOS IMPORTANTE!



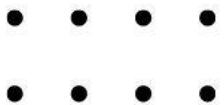
- Al momento de recibir preguntas **responde únicamente lo que consulten.**
- **¡NO MIENTAS!**
- Brinda información clara y precisa. **No redundes ni des información solo por hablar.**

*menos es más*





**¡PREPARA TU PITCH! (Tiempo de duración máximo 2 mins)**



# ¡ÚLTIMO ENTREGABLE!



- Sube tu videopitch éste domingo 31 de julio. Hora límite de entrega: 10:00 pm
- Plataforma para subirlo: **POR CONFIRMAR**
- Puedes únicamente grabarte o realizarlo en alguna plataforma (Canva, Editores de video... etc). Duración máxima del video 2:00 mins.
- **DURANTE TODO EL VIDEO, ERES TU QUIEN DEBE APARECER**  
**EN PANTALLA**  
• • • •  
• • • •

