



REALIZA UN BUEN PITCH

PARA COMUNICAR TU MODELO DE NEGOCIO

Si tienes una idea de negocio y quieres emprender o ya tienes una empresa en marcha pero falta un elemento clave para potenciarla que es la inversión, debes saber que en algún momento puedes encontrar a una persona o una organización interesada en tu proyecto. Por ello, contar con las claves necesarias para **realizar una buena presentación de tu negocio de manera clara y en el menor tiempo posible** será crucial para atraer esa inversión que estás necesitando.

Para lograrlo necesitarás realizar un pitch; que es una exposición del proyecto que busca persuadir a esa persona u organización para lograr la financiación de la idea que se está proponiendo.



Cualquier persona puede hacerlo y sólo se requiere práctica, conocer bien el negocio y saber el gran valor de la propuesta!



No existe un solo tipo de pitch, dependiendo del tiempo con el que cuentas tienes **tres tipos de pitch** que puedes presentar, aquí te dejamos los aspectos claves para tener en cuenta y algunas recomendaciones para que encuentres esa inversión que necesita tu proyecto.

Recuerda que sin importar el pitch que vayas a realizar siempre **debes definir el público objetivo**; es mejor calidad que cantidad, investiga y realiza tu pitch a posibles inversionistas que puedan estar interesados en tu proyecto o tengan una relación con el nicho de mercado de tu empresa.

1

Elevator Pitch



maximo 1 minuto

Imagina que estás en un ascensor y te encuentras con un inversionista en el que tienes interés, las puertas se cierran y tienes máximo un minuto, ¿Qué le dirías?, ¿podrías condensar los puntos clave de tu proyecto y llamar su atención?.



✧ ENFOCATE EN RESPONDER ✧

- **¿Qué problema buscas resolver?**
Puede utilizar ejemplos, preguntas, datos, evidencias, experiencias o casos previos que conecten a ese posible inversionista con el problema que está abordando.
- **¿Cómo piensas resolverlo?**
Cómo tu propuesta solucionaría este problema, con qué herramientas o recursos cuenta para ello.
- **¿Qué necesitas por parte del inversionista para lograrlo?**
Busque llamar a la acción por parte del potencial inversionista (diálogo, reunión para conocer más sobre la propuesta, etc.).

2

Rocket Pitch



maximo 5 minutos



Aquí tendrás la oportunidad de agregar detalles e información adicional una vez realizada la presentación inicial.

AGREGA DETALLES SOBRE:

- **Oportunidad de mercado**
Cuánto pueden Tú y quien invierte en tu idea de negocio ganar con la propuesta.
- **Modelo de negocio**
Cómo se obtendrán las ganancias
- **Equipo detrás del proyecto**
Cuál es el recurso humano con el que cuentas para desarrollarlo

3

Pitch Deck



maximo 10 minutos



Este pitch es el ideal para levantar capital para esa propuesta que quieres implementar. Aquí deberás incluir los puntos de los Pitches anteriores y agregar detalles que harán que la audiencia conozca más sobre tu proyecto.

AGREGA DETALLES SOBRE:

- **Modelo Financiero**
Cuéntale a ese posible inversionista
 - Cuánto dinero necesitas
 - En qué lo invertirás
 - Cuándo y cómo propones devolverlo
 - Cuánto has invertido en tu proyecto
- **No olvides mencionar**
Márgenes de ganancia y Plan estratégico



TEN ESTOS PASOS EN CUENTA A LA HORA DE PRESENTAR TU PITCH



- 1 Comunica con pasión tu proyecto
- 2 Plantea el problema evidenciado y la solución a brindar
- 3 Cuenta tu propuesta de valor
- 4 Muestra tu producto/servicio y cómo funciona
- 5 Explica la forma en la que funcionaría la empresa
- 6 Describe a qué mercado está dirigido
- 7 Describe al equipo con el que lo harás
- 8 Indica cuánto dinero requieres para financiar el proyecto

Si tienes la oportunidad de tener ayudas audiovisuales, invierte tiempo para que esta sea clara y te sirva para ayudar a llamar la atención de tu público



Además ten presente no incurrir en algunos errores que se cometen cuando se presenta un pitch

- No presentes propuestas sin un valor o solidez real; puedes estar arriesgando a perder o ceder un porcentaje de tu empresa.
- Evita improvisar tu presentación, procura que todo sea claro; prepárate para el pitch.
- Evita hacer comentarios que muestren que el tiempo que dedicas a tu empresa es parcial. Ejm. Tengo otros trabajos