

mi
PITCH DECK

¿QUÉ ES UN *PITCH*?

Un pitch es una forma especial de contar una historia y **mostrar tu idea de negocio a otras personas** (como inversores o socios potenciales). Te ayuda a conseguir **apoyo y a convertir tus sueños en realidad**.

En tu presentación, hablarás de cosas como qué problema resuelve tu idea, en qué se diferencia de otras cosas similares y **cómo puede mejorar o facilitar la vida de la gente**.

También puedes hablar de cómo vas a ganar dinero con tu idea y de cómo puede crecer y volverse aún más sorprendente con el tiempo.

A modo de resumen, tendrás que ser capaz de responder a las siguientes preguntas sobre tu idea de negocio: ¿QUÉ?; ¿QUIÉN?; ¿CÓMO? y ¿CUÁNTO?

¿QUÉ?

En esta parte del Pitch explicarás tu propuesta de valor.

La Propuesta de Valor es la oferta única que tu empresa ofrece a los clientes. Esta oferta puede ser un producto físico o un servicio. Es importante que el producto/servicio sea beneficioso para los clientes y resuelva algunos de sus problemas.

Antes de diseñar tu idea (producto o servicio) debes tener en cuenta lo siguiente desde la perspectiva de los clientes potenciales:

Necesidades: necesidades que tienen los clientes. Ten en cuenta tanto las necesidades que los clientes conocen (necesidad de resolver un problema) como aquellas necesidades de las que los clientes pueden no ser conscientes ("necesidades latentes"). Puede que seas tú quien les muestre las novedades de las que pueden beneficiarse.

Deseos: lo que los clientes quieren tener o quieren ser.

Miedos: ten en cuenta también los miedos que puedan tener los clientes para no comprar o utilizar tus productos o servicios. Puede ser miedo a cambiar un producto o servicio que ya utilizan, miedo a lo desconocido, miedo al juicio o al "qué dirán" de los compañeros, etc.

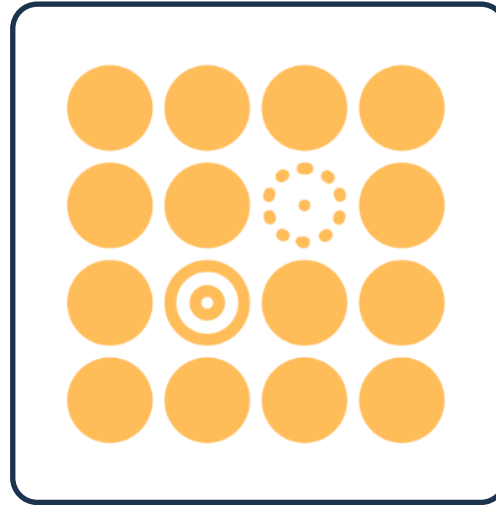
¿QUÉ?

Propuesta de valor



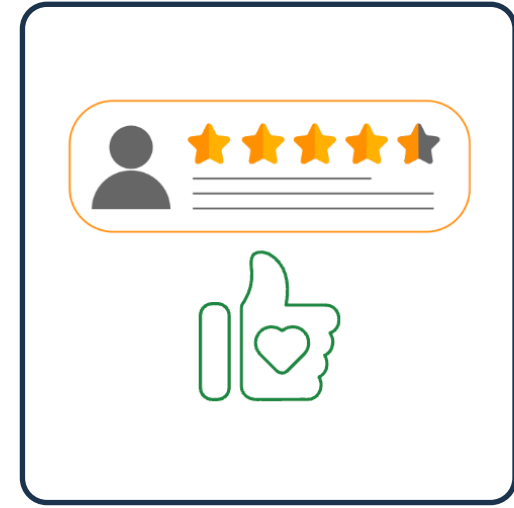
¿Qué problema resuelve tu idea de negocio?

Describe el problema que resuelve tu producto o servicio



¿En qué se diferencia tu producto o servicio del de los demás?

Muestra en qué se diferencia tu empresa y tu producto de la competencia



¿Cuál es el valor añadido para tus clientes?

Explica por qué tu producto o servicio es importante para tus clientes

YOUR TURN!



¿QUÉ?

Propuesta de valor

¿QUIÉN?

En esta parte del discurso debes explicar quiénes son tus clientes, cómo interactuarás con ellos y cómo llegarás a ellos.

Un **cliente es** una persona que compra algo a una empresa. Son muy importantes para las empresas porque si nadie comprara sus productos o servicios, no ganarían dinero y tendrían que cerrar.

Las relaciones con los clientes son la forma en que una empresa interactúa y se comunica con sus clientes.

Las empresas pueden establecer relaciones con sus clientes de distintas formas, como a través del servicio de atención al cliente, la publicidad y el marketing, la satisfacción del cliente y sus comentarios.

Podemos agrupar a los clientes según distintos criterios, como la edad, los intereses, la ubicación o el comportamiento de compra.

Los canales de distribución son la forma en que una empresa lleva sus productos o servicios a los clientes. Es importante que las empresas tengan buenos canales de distribución para que los clientes puedan comprar los productos o servicios de la empresa de forma fácil y cómoda.

Existen muchos tipos de canales de distribución, como la venta directa, las tiendas físicas, la venta en línea, los mayoristas y los distribuidores.

Es importante elegir los canales adecuados en cada caso para llegar al mayor número de personas posible.

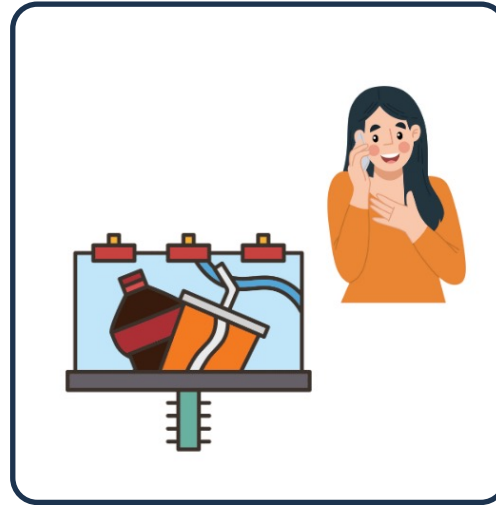
¿QUIÉN?

Tus clientes



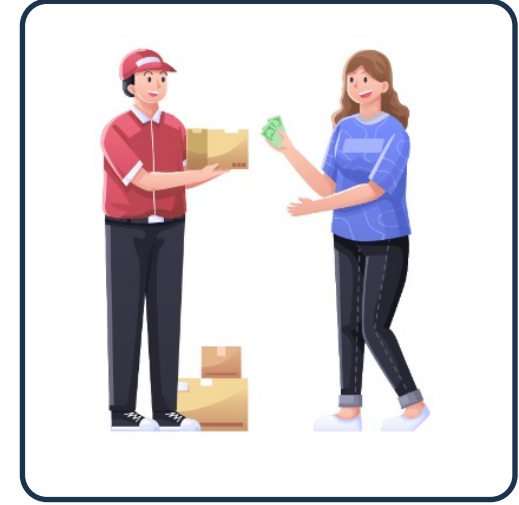
**¿A quién va dirigido?
¿Quiénes son tus clientes
potenciales?**

Describe a tus clientes, sus
necesidades y deseos.



**¿Cómo llegarás a sus clientes? ¿Cómo
entregarás tu producto?**

Muestra los canales que
utilizarás para llegar a tus
clientes.



**¿Cómo ayudarás a tus clientes?
¿Cómo interactuarás con ellos?**

Describe cómo tu producto o
servicio ayudará a tus clientes.

YOUR TURN!



¿QUIÉN?
tus clientes

¿CÓMO?

En esta parte del Pitch debes explicar las alianzas estratégicas, las actividades clave y los recursos fundamentales de tu idea de negocio.

Las Alianzas Estratégicas se refieren a "Quién puede ayudarte". Por ejemplo, podrías formar equipo con otras empresas o personas para que te ayudaran a sacar adelante tu negocio, encargándose de distintas tareas.

Es como cuando dos empresas unen sus fuerzas para crear juntas algo sorprendente. Pueden compartir sus ideas, recursos o incluso trabajar juntas en proyectos. Al formar alianzas estratégicas, las empresas pueden hacer más y tener más éxito combinando sus puntos fuertes.

Las Actividades Clave se refieren a "¿Cómo lo vas a hacer? Son las tareas o acciones importantes que debe realizar una empresa para tener éxito.

Por ejemplo, si regentas una juguetería, algunas de tus actividades clave pueden ser comprar nuevos juguetes para vender, organizar la tienda y asegurarte de que todo está limpio y ordenado. Estas actividades son cruciales para el buen funcionamiento del negocio y la consecución de tus objetivos.

Los Recursos Clave se refieren a "¿Qué necesitas?". Son las cosas que una empresa necesita tener para funcionar y tener éxito.

Los recursos clave pueden ser diferentes para cada empresa. Pueden ser herramientas, equipos, materiales o incluso personas con habilidades especiales. Por ejemplo, si tienes una panadería, tus recursos clave serán hornos, ingredientes para hornear y panaderos con talento.

¿CÓMO?

¿Quién y qué necesitas?



¿Quiénes son tus principales socios?

Describe quién te ayudará a hacer funcionar tu empresa.



¿Qué harás para que tu empresa tenga éxito?

Muestra qué actividades clave tendrás que realizar.



¿Qué recursos necesitarás?

Describe los recursos clave que necesitarás para que tu empresa funcione.

YOUR TURN!



¿CÓMO?

¿Quién y qué necesitas?

¿CUÁNTO?

En esta parte del discurso debes explicar los costes en los que tendrás que incurrir para ofrecer tu producto o servicio, así como los beneficios que esperas obtener.

La estructura de costes se refiere a los gastos en que incurre una empresa para funcionar y generar ingresos. Comprender la estructura de costes es importante para las empresas, ya que les ayuda a identificar las áreas en las que pueden reducir costes y aumentar la rentabilidad. La estructura de costes puede dividirse en dos categorías principales: **costes fijos** y **costes variables**.

- **Costes FIJOS:** son costes que no cambian independientemente del volumen de bienes o servicios producidos. Ejemplos de costes fijos son el alquiler, los salarios, los seguros y el mantenimiento de los equipos. Suelen producirse de forma *periódica* y las empresas deben pagarlos con independencia de que generen o no ingresos;
- **Costes VARIABLES:** son costes que varían en función del volumen de bienes o servicios producidos. Ejemplos de costes variables son las materias primas, los costes de producción y las comisiones de venta. Estos costes *aumentan o disminuyen en proporción directa al nivel de producción o ventas*.

¿CUÁNTO?

Costes e ingresos



Estructura de costes

- ¿Cuánto cuesta fabricar tu producto o prestar tu servicio?
- ¿Cuáles son los costes fijos y variables?
- ¿Cómo piensas financiar tu empresa?



Fuentes de ingresos

- ¿Cómo piensas ganar dinero?
- ¿En qué se basa tu modelo de ingresos?
- ¿Cuánto dinero piensas ganar?

YOUR TURN!



¿CUÁNTO?
Costes e ingresos

EL EQUIPO



Nombre

Rol en el proyecto

Experiencia y puntos fuertes



Nombre

Rol en el proyecto

Experiencia y puntos fuertes



Nombre

Rol en el proyecto

Experiencia y puntos fuertes



Nombre

Rol en el proyecto

Experiencia y puntos fuertes

Criterios

Presentación clara y bien estructurada

Calidad de la información presentada

Capacidad para responder a preguntas tras la presentación

Originalidad y creatividad

Puntuación



Para hacer una presentación excelente, recuerda estas 4 cosas:

1. Conoce bien tu idea/negocio y tu presentación.
2. Intenta explicar bien las ideas clave
3. Utiliza imágenes y gráficos atractivos
4. ¡¡¡Muestra entusiasmo y pasión!!!



¡GRACIAS!

