

Plantilla – Estructura de pitch del modelo de empresa

1. Elaborar un guion de una presentación por diapositivas del pitch del modelo de empresa (este es un orden sugerido, pero no es una estructura inflexible).

Slide 1: Logotipo de la iniciativa. Slogan.

El emprendedor se presenta como cofundador y declara el nombre de la iniciativa. Opcional: Decir una frase que resuma lo que la audiencia encontrará en la presentación.

Slide 2: Problema

El emprendedor presenta el problema. Existen varias técnicas para presentar el problema como son: storytelling, preguntas con datos impactantes sobre la necesidad o problema, mostrar una imagen u objeto cautivador, entre otros. Si el modelo de empresa tiene usuarios y clientes, puede presentar ambos problemas, pero enfóquese principalmente en el cliente. Tenga cuidado de no sobrepasarse en la explicación del problema, no debería tardar más de un minuto. Es importante introducir algo de drama o curiosidad.

Slide 3: Propuesta de Valor (inflexión importante)

El emprendedor declara con fuerza la propuesta de valor del modelo de empresa. Destaque los atributos de valor más importantes que entrega a los usuarios y/o clientes.

Slide 4: Producto o servicio

Declare las características de los productos o servicios del modelo de empresa. Sea detallista, pero no dedique mucho tiempo a todos los aspectos técnicos al menos que sea estrictamente necesario.

Slide 5: Mercado

Hable de los segmentos de clientes adoptadores tempranos o de los usuarios. Destaque los comportamientos no los aspectos demográficos. Muestre la oportunidad declarando el TAM (mercado total) y luego enfocando el entendimiento del mercado describiendo el SOM (mercado objetivo).

Slide 6: Competencia

Hable brevemente del conocimiento de la competencia, no es necesario que destaque los nombres de los competidores, no olvide que lo ideal es que se recuerde la marca de la iniciativa empresarial. Recuerda, todos quieren saber que sabes de las fuerzas de la industria. Es muy importante que de forma clara y fuerte declares los factores diferenciadores de la propuesta sobre otros competidores. Evita centrarte en características fáciles de copiar.

Slide 7: Relación con el cliente y canales

Declara los canales y estrategias de relacionamiento con los clientes más importantes del modelo de empresa. No diga que el canal son las redes sociales, destaque las estrategias específicas con las cuales están usando las redes sociales.

Slide 8: Modelo de ingresos y estructura de costos

Declara de forma breve cómo se piensa obtener dinero y cuáles son los costos más importantes del modelo de empresa. Sea realista, no se enfoque en el precio sino en explicar el modelo de ingresos.

Slide 9: Recursos, actividades y socios claves

Indica los principales recursos, actividades y socios claves que se requieren para que puedas construir y entregar la propuesta de valor a los clientes. Recuerda son los claves no todos.

Slide 10: Logros obtenidos (validación y experimentación)

Destaca los logros alcanzados durante el curso, puede enfocarse en los resultados del proceso de validación con el cliente y la experimentación de la propuesta de valor. Muestre los resultados relevantes usando un modelo de métricas. Si tiene evidencias de interés inclúyanlas.

Slide 11: Equipo de trabajo

Presente el equipo de trabajo, diciendo los nombres y el rol desempeñado. No diga que son estudiantes del programa X, sino destaque las habilidades que lo hacen relevante para desempeñarse dentro de la iniciativa empresarial. Por favor incluya una foto reciente de cada uno.

Slide 12: Cierre de la presentación.

Recuerde que la conclusión es igual de importante que la introducción. Por eso, anime a su audiencia a buscarlo en el sitio web o pida ayuda para algo que necesita como contactos o recursos con que no cuenta. Coloque los datos de las redes sociales o de correo electrónico de la iniciativa. Coloque el logo final.

2. Construir y compartir un video del pitch del modelo de empresa.

Enlace: ([enlace del video publicado](#))

El video compartido no debe exceder de 5 minutos. El video se puede grabar usando aplicaciones de su preferencia (o Loom, Screencast-O-Matic) El video se debe compartir usando una plataforma de videos como YouTube, Vimeo, o similares. Es importante publicar el video de forma que pueda ser visualizado por el profesor (por ejemplo, en YouTube se puede publicar en las opciones Oculto o Público).