



Presentación Verbal y Visual de tu proyecto

¿Cómo es la estructura para presentar tu proyecto a un público de interés?

PROBLEMA

- Describe el dolor de tu cliente, su problema, ¿cómo se aborda esta situación hoy y cuáles son las deficiencias de las soluciones actuales? La clave es sensibilizar a tu público con el problema.

SOLUCIÓN

- Encanta a tu público: explica tu solución o regalo. ¿Por qué tienes una Propuesta de Valor única y convincente y hacia dónde va desde este momento?

POTENCIAL DE MERCADO

- Reconoce quiénes son tus clientes: ¿De qué tamaño es ese mercado?

MODELO DE NEGOCIOS

- Menciona cómo vas a crear, entregar y captar valor: ¿Cómo pretendes hacer prosperar tu negocio?

FINANZAS

- (Para un público de inversionistas) Explica el capital que necesitas para iniciar tu proyecto: ¿En cuánto tiempo recuperas la inversión y con qué Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)?

EQUIPO

- Conmueve con una historia: la de sus fundadores y miembros clave del equipo. La clave es que tu público tenga fe en ti y te crea por lo que eres capaz.

Fuente: Howard Love, *The Start-up J Curve*. Disponible en <http://www.howardlove.com/>



Otros puntos que puedes mencionar:

PROPÓSITO

- *Define tu empresa en una sola frase (eslogan).* Comunica la misión o propósito de tu empresa.

POR QUÉ AHORA

- *¿Por qué ahora es el momento de hacerlo?* Por qué aún no se ha construido tu solución en el entorno en el que lo piensas desarrollar.

COMPETENCIA

- *¿Cuáles son tus competidores directos e indirectos?* Demuestra que los conoces y que tienes un plan para ganar.

VISIÓN

- *¿Qué habrás construido en cinco años?* Imagina y visualiza cómo estará tu empresa en cinco años.

Fuente: Howard Love, *The Start-up J Curve*. Disponible en <http://www.howardlove.com/>



Presentación Verbal y Visual de tu proyecto

Escribe tu *Pitch* en los siguientes cuadros:

PROBLEMA

SOLUCIÓN

POTENCIAL DE
MERCADO

MODELO DE
NEGOCIOS

FINANZAS

EQUIPO

Empty rounded rectangular box for writing the PROBLEMA section.

Empty rounded rectangular box for writing the SOLUCIÓN section.

Empty rounded rectangular box for writing the POTENCIAL DE MERCADO section.

Empty rounded rectangular box for writing the MODELO DE NEGOCIOS section.

Empty rounded rectangular box for writing the FINANZAS section.

Empty rounded rectangular box for writing the EQUIPO section.



Presentación Verbal y Visual de tu proyecto

Escribe las respuestas a las posibles preguntas que te puede hacer tu público

PROPÓSITO

POR QUÉ AHORA

COMPETENCIA

VISIÓN