

Módulo 6

PITCH DECK: Sesión 1

Viraliza CORFO
Mujer Emprendedora



Proyecto apoyado por
CORFO



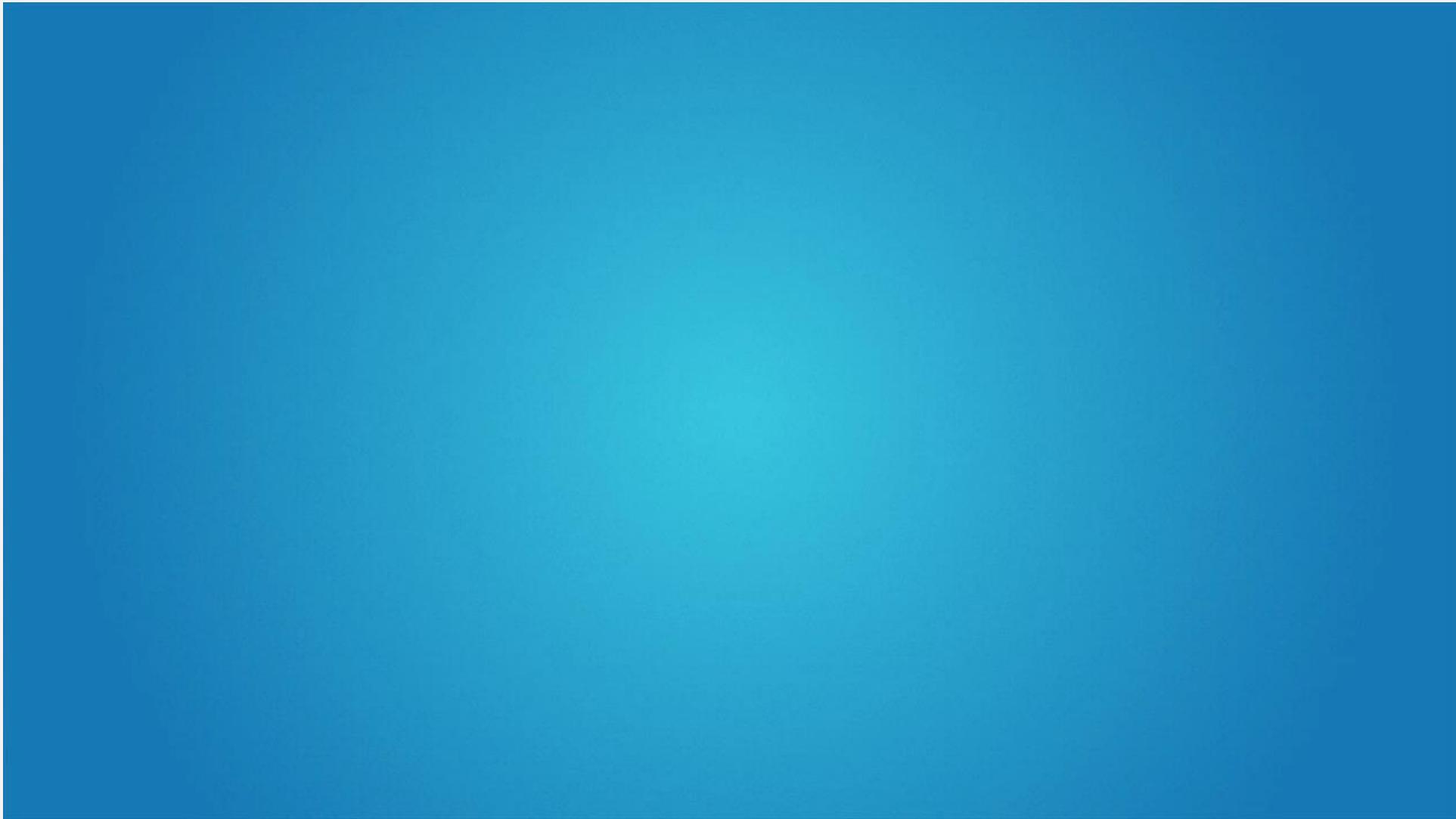
- La atención es un recurso valioso. Las personas prestan 47 segundos de atención plena, de media, a las pantallas y tardan 25 en volver a concentrarse en una tarea tras ser interrumpidos
 - según el libro “Capacidad de atención: una forma innovadora de restablecer el equilibrio, la felicidad y la productividad”.

¿QUÉ ES UN PITCH?

- **Es un relato o discurso que recoge los principales rasgos de un proyecto o emprendimiento de una forma sintética para abrir la puerta a una futura reunión con socios o inversores.**

¿QUÉ ES UN PITCH?

(PUEDES VERLO AQUÍ [HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=2B3XG_YJGVI&T=6S](https://www.youtube.com/watch?v=2B3XG_YJGVI&t=6s))



PARTES DE UN PITCH...

- **Describir su misión.** Es el primer paso para atraer la atención del inversor. Los emprendedores pueden resumir el objetivo de su startup en una sola frase que pueda ser recordada después.
- **Dar respuesta a un problema existente.** Hablar de un desafío existente y describir de qué manera el proyecto lo va a resolver es una buena forma de mantener la atención del inversor.
- **Detectar la competencia y mercado.** Identificar los productos o servicios que existen en el campo donde va a operar la startup servirá para mostrar al inversor que conoce su sector.
- **Demostrar cuál es la ventaja competitiva.** Mediante la localización de competidores y soluciones existentes, el emprendedor puede crear, de esta forma, el marco idóneo para dar a conocer cuál es su ventaja competitiva, así como la solución o servicio que propone.
- **Finalizar con una pregunta.** Después de comunicar la ventaja competitiva que ofrece la startup, es recomendable finalizar con una pregunta que involucre y conecte con la audiencia. Además, terminar la exposición de esta forma es una buena forma de abrir la puerta a generar una conversación más detallada sobre la empresa y su producto.

PARTES DE UN PITCH...

Inicio enganche

Contexto/Problema/Usuario-Cliente

Solución /Desenlace/ Héroe

Llamado a la acción

PARTES DE UN PITCH...

1. Dolor
2. Analgésico
3. Solución
4. Ambición
5. Cómo lo haremos
6. Cierre



¿QUÉ ES UN DECK?

- Es un documento que recoge los principales rasgos de un proyecto de una forma sintética y visual para abrir la puerta a una futura reunión con socios o inversores.

PARTES DE UN DECK...

1. Cuál es el **PROBLEMA** o reto que resuelve la empresa.
2. De qué manera lo resuelve (**SOLUCIÓN**).
3. **PRODUCTO** o explicaciones mínimas de cómo das la solución
4. Cuál es el **MODELO** de negocio.
5. Logros hasta ahora o **TRACCIÓN** conseguida
6. Quién es la **COMPETENCIA**.
7. Qué rasgos **DIFERENCIA** su solución de la de los competidores.
8. Cuál es el **MERCADO** y sector en el que va a operar.
9. **EQUIPO**
10. ¿Qué se va a realizar con el **CAPITAL** obtenido? / ¿Cuánto quieren o necesitan?.
11. Cuáles son las **PROYECCIONES** financieras de la startup o emprendimiento.

POR LO TANTO...

UN PITCH DECK ES...

Un discurso más un documento que nos muestra el estado actual del emprendimiento más el futuro del mismo.



EJEMPLOS DE DECK...

(PUEDES VERLO EN [HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=MMYZXHRLDXI&T=2S](https://www.youtube.com/watch?v=MMYZXHRLDXI&t=2s))



EJEMPLOS DE DECK...



Módulo 6

PITCH DECK: Sesión 1

Viraliza CORFO
Mujer Emprendedora



Proyecto apoyado por
CORFO

