

# Módulo 6

## PITCH DECK: Sesiones 3 y 4

Viraliza CORFO  
Mujer Emprendedora



# RECUERDA...

- 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”.

# RECORDANDO... PARTES DE UN PITCH...

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



# A PRACTICAR !!!

- Nos reunimos mirando la pizarra
- Cada compañera debe presentar y recibir retroalimentación de todas.





**RECUERDEN:**

**EL PITCH NO ES PARA VENDER... ES PARA  
CONSEGUIR UNA NUEVA INSTANCIA DE  
CONVERSACIÓN CON SUS FUTUROS  
CLIENTES O INVERSIONISTA... PERO  
TODO ESTO CAMBIA CON EL DECK.**

# **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 de este.



# ¿CÓMO SERÁ NUESTRO DECK?

LOGO

Portada



Problema o dolor

Producto o Servicio

Modelo de negocios

Tracción o Resultados

Competencia

Diferencia

Mercado

Equipo

Capital requerido

LOGO

Proyecciones  
Financieras





# LAS LÁMINAS CLAVE

Portada



Problema o dolor

Solución

Producto o Servicio

Modelo de negocios

Tracción o Resultados

Competencia

Diferencia

Mercado

Equipo

Capital requerido

Proyecciones  
Financieras



# A PRACTICAR !!!

- Nos reunimos mirando la pizarra
- Cada compañera debe presentar y recibir retroalimentación de todas.



# DEMOS RETROALIMENTACIÓN...

## Fíjate en estos puntos...

El pitch sigue una estructura lógica: Dolor, Analgésico, Solución, Ambición, ¿Cómo lo haremos?, Cierre.

El problema está claramente definido y es relevante para el público objetivo.

La solución propuesta es creativa y resuelve eficazmente el problema.

Explica claramente cómo generará ingresos o se sustentará el proyecto.

Demuestra conocimiento del mercado objetivo y su tamaño.

La presentación es original, atractiva y capta la atención del público.

El pitch deck es visualmente atractivo, con gráficos claros y texto legible.

El presentador transmite confianza, habla con claridad y conecta con la audiencia.

El proyecto tiene potencial para generar un impacto significativo.

# Módulo 6

## PITCH DECK: Sesiones 3 y 4

**Viraliza CORFO**  
**Mujer Emprendedora**

