

# Módulo 6

## PITCH DECK: Sesiones 3 y 4

Viraliza CORFO  
Mujer Emprendedora



Proyecto apoyado por  
**CORFO**



# 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...

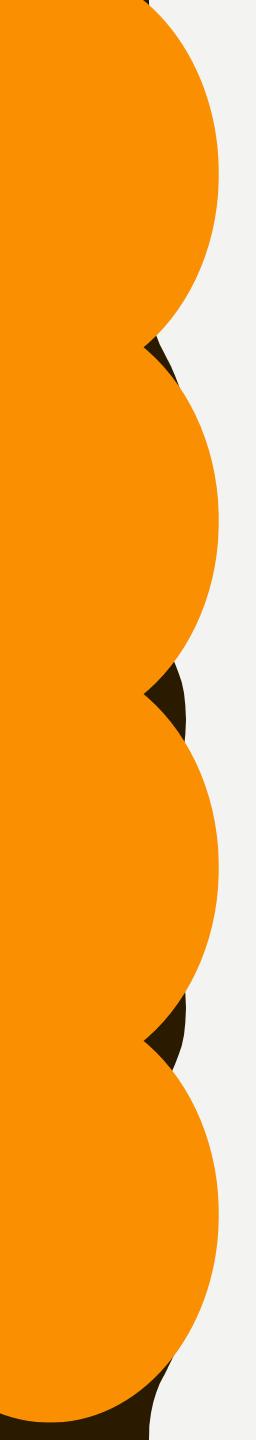
1. Dolor
2. Analgésico
3. Solución
4. Ambición
5. Cómo lo haremos
6. Cierre



# 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.

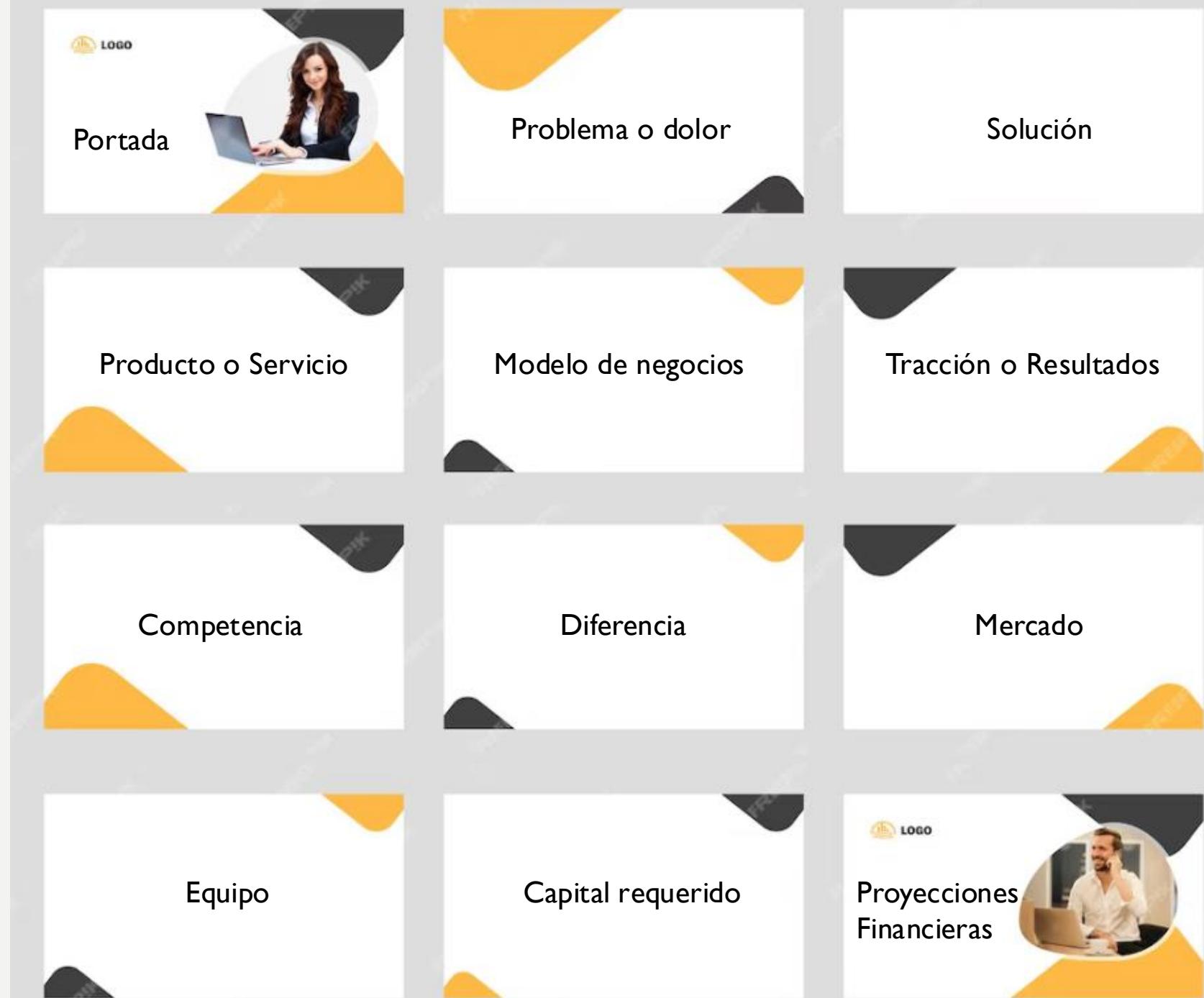
# **POR LO TANTO...**

## **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?



# LAS LÁMINAS CLAVE



# 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



Proyecto apoyado por  
**CORFO**

