

ESTRUCTURA DEL PITCH DECK

One – liner

1. Problema
2. Solución
3. Producto
4. Oportunidad (¿Por qué?)
5. Tamaño del Mercado
6. Competencia
7. Modelo de negocio
8. Equipo
9. Tracción
10. Financials

Adicionales / opcionales:

- Marketing – Plan de Crecimiento
- Roadmap
- Call-to-Action

Presentación PPT de
ejemplo

Descarga aquí
<http://bit.ly/2pHYiXG>

| | |
|--------------------------|---|
| ONE-LINER | <ul style="list-style-type: none"> Describe muy brevemente: ¿qué hacemos? ¿quiénes somos? ¿para quién? |
| PROBLEMA | <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el problema? ¿Cómo le dan solución actualmente los clientes? ¿El problema es suficientemente grande como para buscar una solución? |
| SOLUCIÓN | <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué ofrecemos? ¿Por qué da solución a esos problemas? ¿Cómo hemos validado la solución? Consejos: <ul style="list-style-type: none"> Enseña tu producto Apaláncate en la opinión de los clientes |
| ¿POR QUÉ? LA OPORTUNIDAD | <ul style="list-style-type: none"> ¿Por qué nadie lo ha creado ya? ¿Hacia dónde va el mercado? ¿Qué va a ocurrir en el futuro? ¿Cuáles son las tendencias? |
| MERCADO | <ul style="list-style-type: none"> ¿Es un mercado que existe? ¿A quién te diriges? ¿Segmentos? ¿Cuánta gente tiene este problema? ¿Cuál es el tamaño del mercado? |
| COMPETENCIA | <ul style="list-style-type: none"> • ¿Quiénes es tu competencia directa e indirecta? ¿Qué hacen mejor que tú? ¿Qué haces tu mejor que ellos? ¿Qué podemos aprender de ellos? |

| | |
|---|---|
| MODELO DE NEGOCIO | <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo ganamos dinero? • ¿Cuándo vamos a empezar a ganar dinero? |
| EQUIPO | <ul style="list-style-type: none"> • ¿Quiénes somos? • ¿Qué competencias tenemos? • ¿Por qué somos las personas adecuadas? |
| TRACCIÓN | <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué hemos conseguido hasta ahora? • ¿Visitas? ¿Clientes? ¿Ventas? ... |
| FINANCIALS | <ul style="list-style-type: none"> • Principales magnitudes históricas y proyecciones de Balance, Resultados y Cash Flows • Si quieres levantar dinero deberías incluir: <ul style="list-style-type: none"> ◦ ¿Cuánto? ◦ ¿Qué vas a hacer con esos fondos? |
| ROADMAP | <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué vamos a hacer en los próximos meses? • ¿Cuáles son los siguientes retos? |
| CALL TO ACTION | <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué queremos del inversor? • ¿Qué le pedimos? • ¿Qué le ofrecemos? |
| Página web con varios Pitch Deck de compañías conocidas | https://piktochart.com/blog/startup-pitch-decks-what-you-can-learn/ |

Si no sabes diseñar...
(y si sabes también)

Utiliza Slidebean
<http://www.slidebean.com/>