



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**  
**ESCUELA SUPERIOR DE CÓMPUTO**  
**ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**



# CÓMO PRESENTAR MI PROYECTO DE NEGOCIO

Brandon  
Meza Vargas

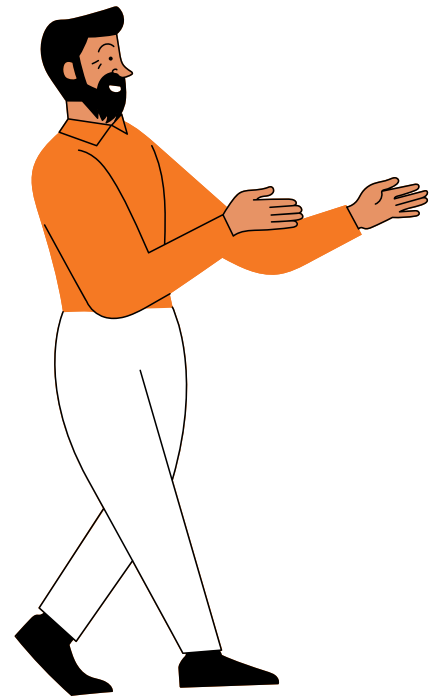
David



3CM13

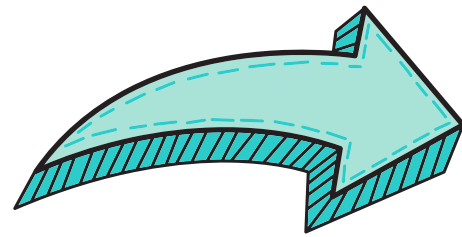
# ●●● IMPORTANCIA DE PRESENTAR EL NEGOCIO

Para tener éxito en nuestro negocio es necesario contar con un plan de negocios y conocer datos básicos de nuestro proyecto, pero también hay que saber expresar nuestro proyecto y llamar la atención de posibles fuentes de financiamiento

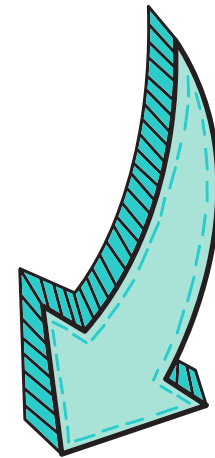


Elementos principales del pitch

- Contenido que se dirá
- A quién se dirá
- Cómo se dirá



Para la presentación de nuestro negocio podemos usar un pitch



¿Qué es un pitch?

Un pitch es la presentación que cuenta nuestra idea de negocio utilizada para exponer el proyectos y así buscar socios.



# POWER PITCH METHOD: BASES, ESTÁNDARES Y GUIÓN

## BASES DEL PITCH

- **Análisis del interlocutor o audiencia:** conocer a quién nos vamos a dirigir
- **Metas concretas y emocionales:** saber las metas al finalizar el pitch
- **Lugar y situación del pitch:** procurar un lugar, contexto y horario ideal



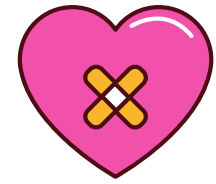
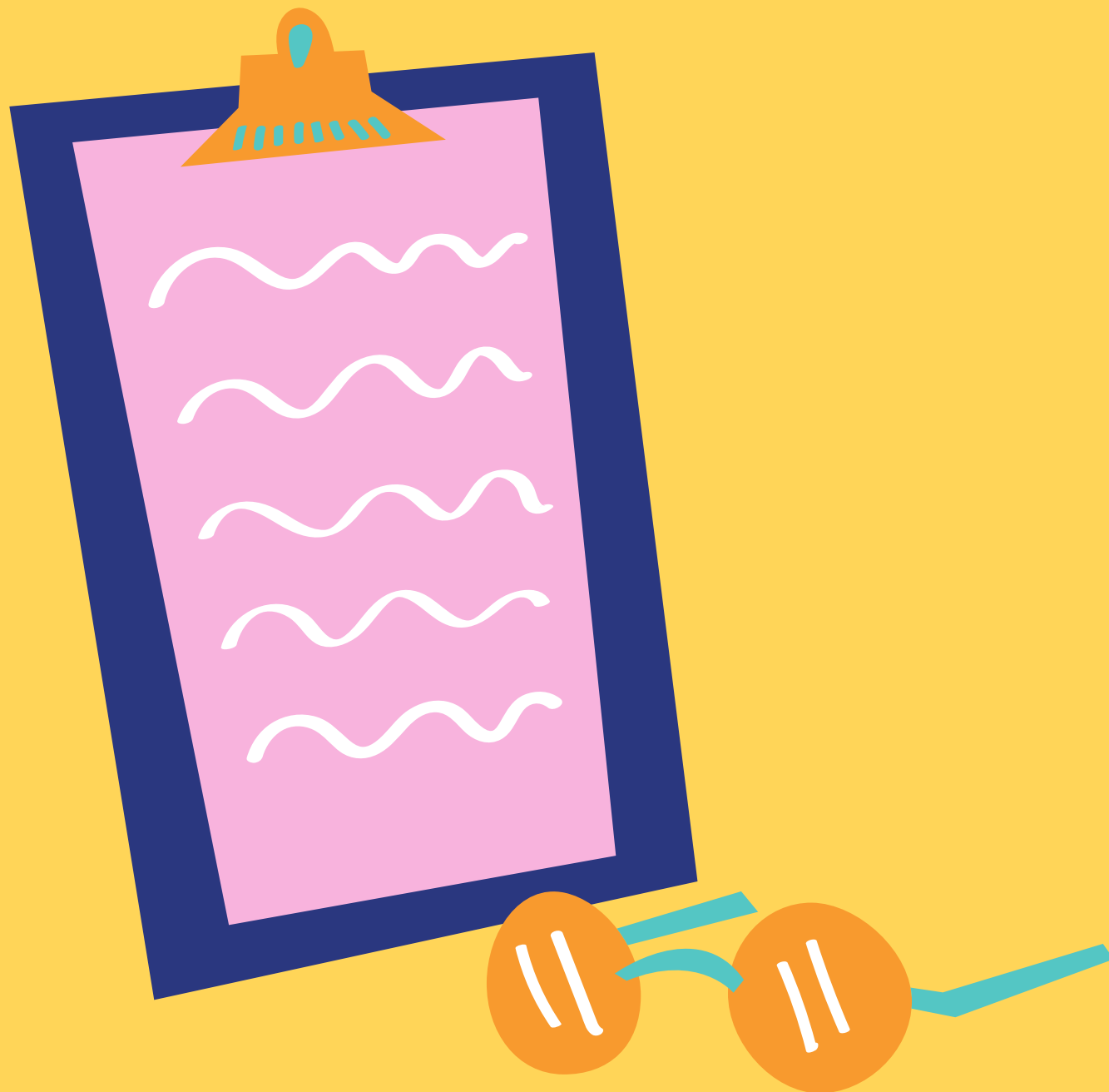
## GUIÓN DEL PITCH

## ESTÁNDARES DEL PITCH

- **Irrefutable:** a prueba de objeciones
- **Replicable:** cualquier persona puede repetir el pitch
- **Deseable:** genera ganas de tener o ser parte del proyecto
- **Confiable:** refleja honestidad, confianza y credibilidad



# GUIÓN DEL PITCH



## Dolor

Contar el problema que estas atacando



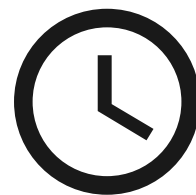
## Analgésicos

Explicar como se ataca el problema actualmente



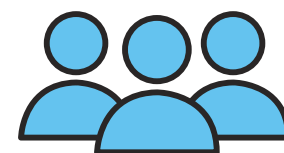
## Solución

dar explicación simple de tu solución



## Estado actual

Decir que has hecho hasta el momento, tus clientes, prototipos y las ventas



## Equipo de trabajo

Hablar de tu equipo demostrando que tienes personas capaces



## Cierre

Saber que quieres pedir y ser concreto

# ERRORES EN EL PITCH

- Decir mucho
- tecnicismos
- Ver al inversionista solo como un cheque
- Mostrar incomodidad
- Usar un mismo pitch para diferente audiencia



# PUNTOS IMPORTANTES ANTES DE PRESENTAR

- Conocer a la audiencia
- Practicar hasta saberte de mekoria tu pitch
- Mostrar las posibles debilidades y sus soluciones
- Considera el tiempo
- Preparar todas las respuestas posibles
- No mientas
- Prepara material de apoyo





# OPINIÓN PERSONAL

Este curso nos enseña como presentar un buen pitch al momento de que queremos presentar nuestro proyecto, esto nos ayuda bastante ya que al hacer un buen pitch podemos conseguir una financiación o conseguir un socio a quién le interese nuestro proyecto.

Me pareció un buen curso que se complementa con el curso para promocionar nuestro producto. El contenido fue excelente, pues no solo nos muestra como hacer un buen pitch y que contemplar al hacerlo, si no que también nos muestra errores comunes que cometen las personas al presentar su pitch.

Considero que un pitch y saber hacerlo de la mejor forma me puede ayudar a un futuro no muy lejano cuando tenga que conseguir algún trabajo u ofrezca mis servicios como ingeniero en sistemas. Recomendaría ampliamente este curso a personas que están emprendiendo en cualquier ámbito, pues es un curso no muy largo y es muy claro en el contenido que tiene, incluso nos ofrece material extra con un caso particular y como se resolvió, lo cuál esta super bien.

Algo que yo agregaría serían más ejemplos de un buen pitch para tener una muy buena base para comenzar a realizar el nuestro, sin embargo, con el contenido que se ofrece es más que suficiente para hacer un buen pitch.



# CONSTANCIA DE FINALIZACIÓN



**HACIENDA**  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



**nacional financiera**



**GESTIÓN  
EMPRESARIAL**

**NACIONAL FINANCIERA S.N.C., I.B.D.**

**OTORGA LA SIGUIENTE  
CONSTANCIA A**

**Brandon David Meza Vargas**

**POR HABER CONCLUIDO SATISFACTORIAMENTE EL CURSO:**

**CÓMO PRESENTAR MI PROYECTO DE NEGOCIO**

**Miércoles 16 de febrero, 2022**

**FECHA**

