**CÓMO PRESENTAR MI PROYECTO DE NEGOCIO CURSO NAFIN**

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

**IMPORTANCIA DE PRESENTAR EL NEGOCIO**

Se le llama **pitch** a la presentación que cuenta nuestra idea de negocio utilizada para exponer el proyecto y así buscar socios.

**Pitch de elevador:** debe ser una historia simple para platicar como puedes solucionar un problema mediante tus productos o servicios de manera novedosa y rentable.

En un pitch puedes preparar una presentación sencilla con imágenes llamativas y poco texto, pero el elemento clave es tu historia.

**ELEMENTOS PRINICPALES DE UN PITCH:**

* El contenido que se dirá
* A quién se dirá
* Cómo se dirá

**POWER PITCH METHOD**

**ESTANDARES DEL PITCH**

* **Irrefutable:** a prueba de objeciones y su poder reside en los argumentos
* **Replicable:** cualquier persona puede repetir el pitch
* **Deseable:** debe generar ganas de tener tu proyecto para los clientes o ser parte de el para los inversionistas
* **Confiable:** el expositor refleja honestidad, confianza y credibilidad

**BASES DEL PITCH**

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

**Contar con un buen pitch puede potenciar tus posibilidades comerciales!!!**

**GUIÓN DEL PITCH**

Aquí nos encontramos 6 elementos que pueden ser flexibles e intercambiables

1. **Dolor:** contar el problema de mercado que estas atacando respondiendo las preguntas; cual es el problema? a cuantas personas impacta? como las impacta? cuanto las impacta? a quienes impacta?
2. **Analgésicos:** explicar como se ataca al problema actualmente diciendo por que la competencia no logra solucionarlo
3. **Solución:** dar una explicación simple de tu solución y como se beneficia el usuario de tu producto o servicio
4. **Estado actual:** decir que has hecho hasta el momento; clientes, prototipos, ventas
5. **Equipo de trabajo:** hablar de tu equipo demostrando que tienes personas capaces para lograr todo lo que quieres.
6. **Cierre:** saber que quieres pedir y ser concreto en ello dando dos alternativas.

**MÓDULO 2**

**PRINCIPALES ERRORES AL CREAR UN PITCH**

* Decir mucho
* Tecnicismos
* Considerar al inversionista solo como un cheque
* Incomodidad
* Un mismo pitch para diferentes audiencias

**PUNTOS IMPORTANTES ANTES DE LA PRESENTACIÓN**

* Conoce a tu audiencia
* Practica hasta saber de memoria la presentación y te salga natural
* Mostrar las posibles debilidades y sus soluciones
* Considera el tiempo
* Preparar respuestas a posibles preguntas
* No mientas
* Prepara tu material