

Taller

ELABORACIÓN DE PITCH

@Cristel Otara

Un pitch no es un informe. Es cualquier presentación donde se realiza una oferta de valor a una audiencia para obtener otro valor concreto a cambio (inversión, ventas, mentoría, etc.).



¿A qué estamos acostumbrados cuando tenemos que realizar un exposición?



El reto es transformarse: Nos hemos vuelto expertos en mostrar información, pero no para vender ideas (Persuasión).



El elemento más importante es que la descripción de tu proyecto sea simple, clara y concisa.



Guía para tu pitch: **Agente de IA para el área comercial de BOB Subastas**



1. Problema

Explica el problema comercial que detectas.

Por ejemplo, la gran cantidad de leads que llegan al equipo comercial y que no pueden ser atendidos rápido o bien, las preguntas frecuentes que causan demora, o la necesidad de mejorar la confianza de los usuarios en el sistema de subastas. Sé claro y muestra que comprendes la realidad de BOB Subastas.



2. Solución propuesta

Presenta la solución que tu agente de IA ofrecería para resolver el problema.

Describe cómo automatizará la atención comercial, responderá las dudas frecuentes, filtrará los leads según su interés y derivará solo los más valiosos al equipo comercial. Muestra cómo esta solución es práctica y factible.



3. Arquitectura del agente

Explica de forma sencilla cómo funcionará tu agente.

Menciona que usarás inteligencia artificial con procesamiento de lenguaje natural para entender y responder, integración con WhatsApp, Telegram o la web de BOB Subastas, y cómo se apoyará en una base de datos confiable y actualizada. No entres en detalles técnicos complejos, enfócate en dar una visión clara y coherente.



4. Ejemplo de uso

Imagina una conversación real entre un usuario y el agente.

Describe cómo el agente responde preguntas sobre horarios, explica el proceso de subasta, muestra lotes disponibles y califica si el usuario está realmente interesado para pasarle la oportunidad al equipo comercial. Muestra el valor práctico y la mejora en la experiencia del usuario.



5. Impacto y roadmap

Habla sobre el impacto esperado: mayor rapidez en atención, más leads calificados, reducción de carga para el equipo comercial, y aumento en conversiones.

Propón un plan para mejorar el agente en el futuro, como incorporar análisis predictivo, reconocimiento emocional, o nuevos canales de comunicación.



Consejos para tu pitch

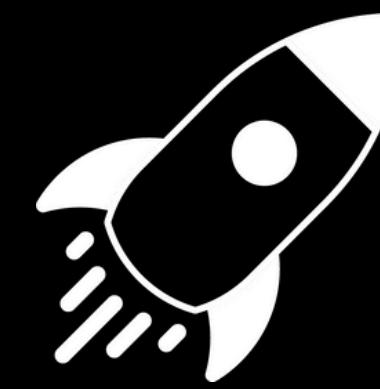
- Sé claro y conciso. Evita extenderme demasiado en cada punto.
- Enfócate en el problema real y cómo tu solución lo resuelve.
- Usa un lenguaje sencillo y evita tecnicismos complicados.
- Prepara bien tu presentación para no improvisar.
- Muestra siempre cómo medirás el éxito y cómo seguirás mejorando el agente.
- Recuerda la experiencia del usuario final y la confianza en BOB Subastas.



Cosas que evitar en tu presentación

- No inventes información ni exageres tus capacidades.
- No hagas la solución demasiado genérica o difícil de implementar.
- No olvides el aspecto humano: el agente automatiza, pero no reemplaza al equipo.
- No te pierdas en detalles técnicos complejos que confundan a la audiencia.





GROWTY