

# Pitch Deck

Cuatro minutos

# **Slogan**

**La startup que transforma a usuarios en  
creadores de tecnología**

# Problema

En el mundo existen 75 millones de jóvenes ni-ni. En paralelo, existe un déficit de 24 millones de programadores proyectados para el 2020. La tecnología es la base de la innovación y competitividad de un país, la juventud es el futuro, qué hacer?

# Solución

- Cómo estamos mejorando el problema?
- Cómo está el mundo con nuestra solución implementada?
- Todos felices? Recuerden: [KISS](#)

# Tecnología

Qué hiciste y en cuánto tiempo? En qué etapa estás?

Cómo funciona?

# Modelo de negocios

Cómo vas a hacer dinero?

Ingreso recurrente o un solo pago?

Precio fijo y dinámico?

Freemium o por suscripción?

# Competencia

Cómo te distingues?

Qué otras alternativas existen?

Sé realista. Hablar mal de la competencia es innecesario. Los inversionistas quieren saber cómo eres mejor.

Recomendación: BCG matrix - tablero comparativo

# Tracción - plan de mercadeo

Qué has hecho hasta el momento? Qué puedes mostrar de tracción?

Si has tenido ingresos, cuánto gastas por mes?

Es viral? Qué canales de difusión usas? Cómo llegas al cliente?



# Equipo

Qué te hace único y relevante como equipo?

Qué fortalezas tienes?

Quién más está en tu equipo? Aliados, mentores, etc

# Proyecciones

Cuáles son tus KPIs (todos tienen!)?

Si no tienes tracción, cuáles son tus proyecciones?

# **Ask**

Qué necesitas?

A dónde te va a llevar?

# Métricas PIRATAS

**A: Acquisition** - where / what channels do users come from?

**A: Activation** - what % have a "happy" initial experience?

**R: Retention** - do they come back & re-visit over time?

**R: Referral** - do they like it enough to tell their friends?

**R: Revenue** - can you monetize any of this behavior?

# Mapa de producto

Versión 1: objetivo, features, métricas

Versión 2: objetivo, valor por dinero, impacto