

A professional woman with curly hair and glasses, wearing a white shirt and green pants, stands at a white table in a bright room with large windows. She is holding a small white device and gesturing with her hands while speaking. In front of her, two people are seated at the table, facing her. One person is holding a tablet displaying a presentation slide. The background shows a modern interior with a radiator and a large window overlooking trees.

GUÍA PARA ELABORAR UN **PITCH DECK**



LEAN FINANCE

Pitch Deck

Un Pitch Deck es una **presentación para inversores**. Esta herramienta te ayudará a vender tu proyecto. Te damos las claves para conseguir tu objetivo: enamorar a los inversores para que apuesten por tu startup.

Claves para elaborarlo

- **SÍNTESIS**

Expresa mucho con muy poco, tanto en la exposición como en el texto de la presentación. El mensaje debe quedar muy claro.

- **ORDEN**

Es esencial plantear las ideas en un orden lógico para facilitar la comprensión y guiar al espectador durante la exposición.

- **ESTRUCTURA**

Aunque puede variar según el proyecto, hay puntos clave que debes abordar. En esta guía te diremos cuáles son.

- **DISEÑO**

Corporativo y minimalista. Incluye el texto estrictamente necesario y usa recursos visuales que aporten valor.

- **EXPOSICIÓN**

Una idea bien contada puede hacerte alcanzar el éxito. Ten en cuenta la extensión y el tiempo.

ENAMORA A TUS INVERSORES

01

BIENVENIDA

Describe de forma concisa el problema que tu producto o servicio resuelve y a quién. ¿Qué te llevó a cubrir esa necesidad?

Tu gran idea de negocio. Muestra el logo y una frase o slogan de tu startup. Presenta el proyecto y engancha al público en menos de 15 segundos.

02

PROBLEMA

03

SOLUCIÓN

Explica cómo tu producto o servicio resuelve dicho problema. Argumenta los beneficios de tu solución.

04 PRODUCTO

Muestra tu producto o servicio y explica cómo funciona en 3 sencillos pasos. No necesitarás más de una diapositiva.

Si hay más empresas que resuelven el mismo problema, ¿qué hace a la tuya diferente? ¿por qué escogerán tu producto o servicio en vez de otro?

05 PROPUESTA DE VALOR

06 MODELO DE NEGOCIO

Explica de forma breve cómo genera ingresos tu negocio. Si este apartado no es sólido y claro, nadie invertirá en tu idea.

07

MERCADO

Identifica tus principales competidores y ubícalos en el mercado según las necesidades que cubren. ¿En qué posición estaría tu empresa con respecto a ellos?

¿Cuánto dinero ganarás si dominas el mercado? Los datos deben reflejar el tamaño del mercado existente en torno a tu producto o servicio.

08

COMPETIDORES

09

CREENCIAS

Explica cómo adquieres y retienes clientes. Es momento de hablar de la rentabilidad y la escalabilidad de tu negocio.

10

FINANZAS

Muestra datos y resultados financieros, si los tienes. ¿Cuánto dinero tienes previsto ganar en los próximos 5 años? Arguméntalo.

Presenta al equipo encargado de hacer de tu idea una realidad. Destaca la experiencia y la formación específica de cada uno para ocupar su puesto.

11

EQUIPO

12

INVERSIÓN

Cuánto dinero necesitas para llevar a cabo tu plan y en qué se invertirá concretamente. ¿Qué beneficios obtendrá tu inversor a largo plazo?



DESCARGA LA
PLANTILLA
PARA ELABORAR
TU PITCH DECK

[DESCARGAR](#)



LEAN FINANCE

¡SÍGUENOS!

