

# Temas presentación (5 minutos)

## INTERACTEACH

1. **Idea proyecto(Inicio efectivo teatrillo con idea). 20seg**
  - a. En 20 segundos (Elevator speech)
2. **Versión final del proyecto (demo). 40 seg + 5 seg transición**
  - a. Demo 20 segundos escuela/inversor (Mostrar cómo se gana dinero (pronto))
    - i. Registro escuela como licencia -> Ver ejercicio y comprar.
  - b. Demo 20 segundos programador.
    - i.
3. **Advertising plan. 3 min**
  - a. Segmentación del público objetivo, a quién va enfocado
    - i. Edad, estudios, sexo, localización geográfica...
  - b. Elementos de la publicidad(Banners, Google Ads, etc.).
    - i. Banners: dinero gastado.
      1. Escuelas
      2. Programadores
      3. Inversores
    - ii. Google Ads: dineros gatado.
    - iii. Reunión con colegios/academias.
    - iv. Spot vídeo promocional (punto 4): solo gastos.
  - c. *Gasto en cada elemento*
4. **Video promocional para inversores. 1 min**

## TAREAS

AleR: 3,5  
Jesus: 5,5  
AleG: 2,5  
AlvaroD: 7,5  
AlvaroS: 4  
Andres: 5,5  
Migue: 12

- Elevator Speech - **Jueves**.
- Evento - **AleR** 3h
- Demo 20s Escuela/Inversor - **Jesús**. 1h
- Demo 20s Programador - **Jesús**. 1h
- Segmentación del público objetivo, a quien va enfocado. - **Ale G**.
  - Google Ads. 1h
- Banners. - 6h El formato debe ser el mismo
  - Banner Inversor. 2h **Alvaro S**.
  - Banner Escuela. 2h **Andres**.
  - Banner Programador. 2h **Andres**.
- Reunión Colegios/Academias. - **Álvaro D**. 2h

- Post-Producción Spot Vídeo promocional.
  - Sonido: **Álvaro y Migue**. 1h
  - Edición: **Migue**. 10h
- Actualizar dominio y página web. **Andrés** 1h
- Poner gastos. **AleG** 1h
- Presentación. **Alvaro D.** 2.5h
- Plan de mejora. - **AleR**. 0,5h
- Montaje entrega: los dos planes de mejora (de ambas semanas) pasarlo al ingles y en un mismo documento para la entrega. - **Ale. G.** 0,5h
- Crear cuenta en Facebook - **Andrés** 0.5h
- Cambiar cuentas: Youtube (tutorial, cortar Climbcodes), Twitter, Gmail - **Jesús** 1.5h

## Feedback Grupos

- Indicar a quién va enfocado el plan de marketing: Edad, estudios, sexo, localización geográfica...
- Indicar cuánto se va a gastar para cada cosa del marketing y cuanto hay presupuestado para ello.
- La demo tiene que mostrar cómo se gana dinero con la aplicación. Demo realista (nada de prueba prueba ni esas cosas).
- Anuncios que vais a poner. A quien va enfocado cada uno.
- DEMO DE 20 SEGUNDOS. Los primeros 20 segundos son clave.
- Video para inversor
- Video para cliente
- Video para usuario

## Feedback Climbcodes

- ~~Replantear el nombre de climbcodes~~
- Demo larga, más prioridad al pago (preparó un ejercicio como programador y otra persona compa el ejercicio). Separar los videos
- Decir a nuestras escuelas públicas que lo compren a 0 euros
- Centrarse en institutos privados y academias, en segundo plano a los públicos (no cree que puedan comprarlo).
- Presentación para el inversor: que vea donde está el negocio (la compra de ejercicios, etc.).

## Feedback Global

- Presentación por la mañana
- 3 horas todos los grupos mañana y tarde.
- Última hora de la mañana -> Así las empresas terminan su jornada con el evento
- MAX 5 minutos de presentación cada grupo.

- La idea es **vender** la aplicación, no mostrar sus funcionalidades ni cómo rellenar formularios.
- Por ejemplo terminar a las 14:00 sería bueno. Por ejemplo empezar 11:00-11:30.
- Hay que hacer todo lo posible para parecer atractivos.
- Las empresas propuestas no valen. Hay que buscar inversores. Esas empresas son secundarias, ya que buscan trabajadores, no proyectos.
- Ejemplos: Encomenda, Every's, Fujitsu Sevilla, Accenture, Atos origin?Sevilla?, Sopra? A ver si podemos contactar con Telefónica, con talentum sería una buena adquisición. Pedirle a Fidetia sponsorship.
- Probar con empresas de los propios estudiantes? Tienen interés en hacer búsqueda de personal.
- Buscar aceleradoras de empresas, hay muchas por aquí. De la Junta, Telefonica talentum, etc.
- Un poster de cada grupo. Mismo formato -> A1.
- Estudiar un cóctel, merendola posterior, así los interesados pueden acercarse a los grupos. Palabra clave **networking**. Fundamental. No es necesario comer, simplemente comer. ¿Podríamos contactar con alguna asociación o escuela que le interese venir? En plan grado medio de cocina, que practiquen, sin intoxicarnos.
- Hacer material promocional, normalizarlo, aportar todos el mismo tipo de material.
- Calidad>Cantidad. *Qué cosas*.
- Registro al evento, sencillo: nombre de empresa y ya. Vale con un google docs, para tener una estimación.
- Se puede conseguir el salón de actos, palabrita de Corchuelo. Además hay más salones de actos a parte del de la ETSII.
- Reducir espacio de la agenda en la web, Voto por reducirlo y hacerlo horizontal. Hacer hincapié en el networking, ya que es de gran importancia que las empresas puedan ver a los estudiantes.
- Reducir un poco los grupos.
- Propuesta de hacer las presentaciones en **bloque**: P.ej. **4 grupos**, presentan, suben al escenario los 4 y se les hace preguntas.
- US caca. Rata saca cuartos. No aplausos a la US.
- En definitiva StartUs no nos vale, además, ya existe.
- Difusión. RRSS: Estudiantes.
  - Pasivos: Publicar en RRSS, cartel, web de la escuela. Dossier de prensa: Gabinete de prensa de la US: para la semana que viene. Título, subtítulo, pequeño resumen, hay que hacerlo ya, que va muy lento esto. Se le da 2 semanas, si no reaccionan en ese tiempo, contactamos nosotros con la prensa.
  - Boletín de la US
  - Lista de distribución de profesores?
  - Lista de distribución de estudiantes?
  - Contactar con empresa, seleccionar unas cuantas, TOP 10. -> Si no tenemos los contactos, pedir a Fidetia para llegar a ellas.
- Hay empresas que por poner su logo te dan material, ej CocaCola... Enviarles el dossier de prensa.
- El dominio es muy feo.

# Para la presentación FINAL (del evento):

- Presentación breve. La clave son los 20 primeros segundos.
- La demo debe demostrar el núcleo del mvp y cómo ganar dinero con el proyecto. (También corta)
- Inicio efectivo.
- Segmentación en la campaña de PUBLICIDAD: Indicar los grupos de usuarios de forma clara y específica. Se busca cómo caracterizar demográficamente al CLIENTE y al USUARIO. Decir las características que tiene tanto uno como otro respecto edad, sexo, nivel de estudio, nivel cultural, situación geográfica, intereses...
- Crear un anuncio para cada segmento de los inversores->Como se gana, clientes->Por qué va a pagar y usuarios->Como es la aplicación. No tiene que ser profesional, pero debe mostrar el **mensaje**.
- Decir por qué iba a comprar la aplicación los clientes, por qué iba a usarlo los usuarios y qué va a ganar el cliente con el producto.
- Perfiles: Inversor, Cliente y Usuario.
- Estudiar el medio para la publicidad, no solo existen las RRSS. Influencers, radios, televisores, periodicos. Físicos: folletos, presencial. LinkedIn. Hay que estar focalizados con la publicidad. No vale con correos, hay que dar la cara, físicamente, llamar.
- Vídeo antes que demo real.
  - Formularios ninguno o MUY CORTOS (rellenos).

Ver Bloomberg, canal de televisión para inversores, por ejemplo Trivago hace una publicidad completamente distinta ahí.

## Para la siguiente clase:

Presentaciones de 5 minutos.

- Ver demostración (Con las cosas de arriba).
- Ver campaña de publicidad.
  - Concreto: X dinero en FB para publicidad con foco en personas de X edad, X sexo y X estudios que les guste X cosas, etc. Y diciendo las palabras claves.

Evento público, con ideas concretas. (Tras la presentación de todos los grupos).