# **Temas presentación (5 minutos) INTERACTEACH**

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

* ~~Replantear el nombre de climbcode~~
* 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, Everys, 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 busqueda 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. ¿Podriamos contactar con alguna asociacion 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, ademas, 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 aplicacion. 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, fisicamente, 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 demostracion (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).