

# PITCH

LIKE A



# ROCKSTAR



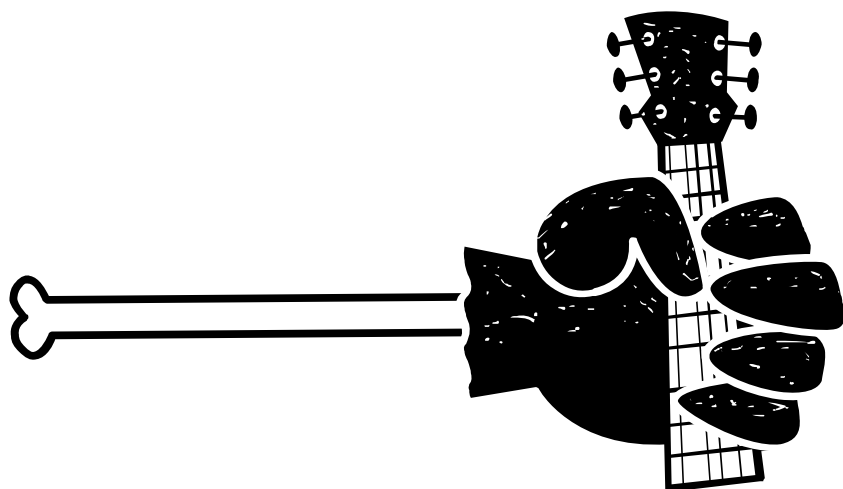


Hola! 🤘

Soy **Raul Gómez**

Estoy acá porque Eduardo me obligo:

- Github: @rgr2228
- Facebook: /raulito.25

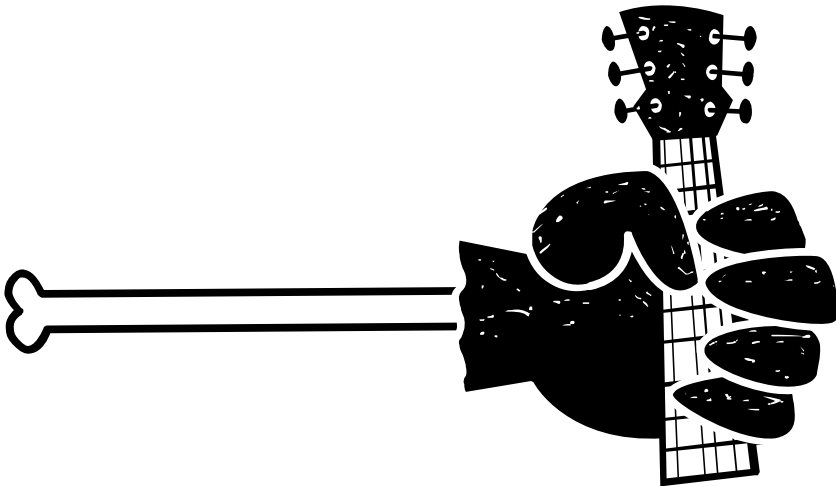




Hola! 🤘  
Soy **Leon Arango**

Estoy acá porque Eduardo me obligo, síganme en:

- Github: @breakermoob
- Instagram: @breakermoob
- Speakerdeck: /breakermoob





**¿QUÉ ES UN PITCH?**

# ¿QUÉ ES UN PITCH?

El pitch es una presentación oral, concisa, preparada y entrenada de un proyecto.



**¿PARA QUE SE HACE UN PITCH?**

# ¿PARA QUE SE HACE UN PITCH?

La intención del pitch es enseñar de forma clara y llamativa un proyecto, con el fin de atraer al receptor.





**¿A QUIEN VA DIRIGIDO?**



# **¿A QUIEN VA DIRIGIDO?**

Se realiza para que potenciales clientes o terceras personas que consideren la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios juntos.



# PASOS PARA UN PITCH

1. Conoce a tu audiencia, tus posibles inversores.



2. Ponle un nombre atractivo al proyecto.



### 3. Introducción explosiva.



## 4. ¿De qué se trata?





## 5. ¿A quién va dirigido?

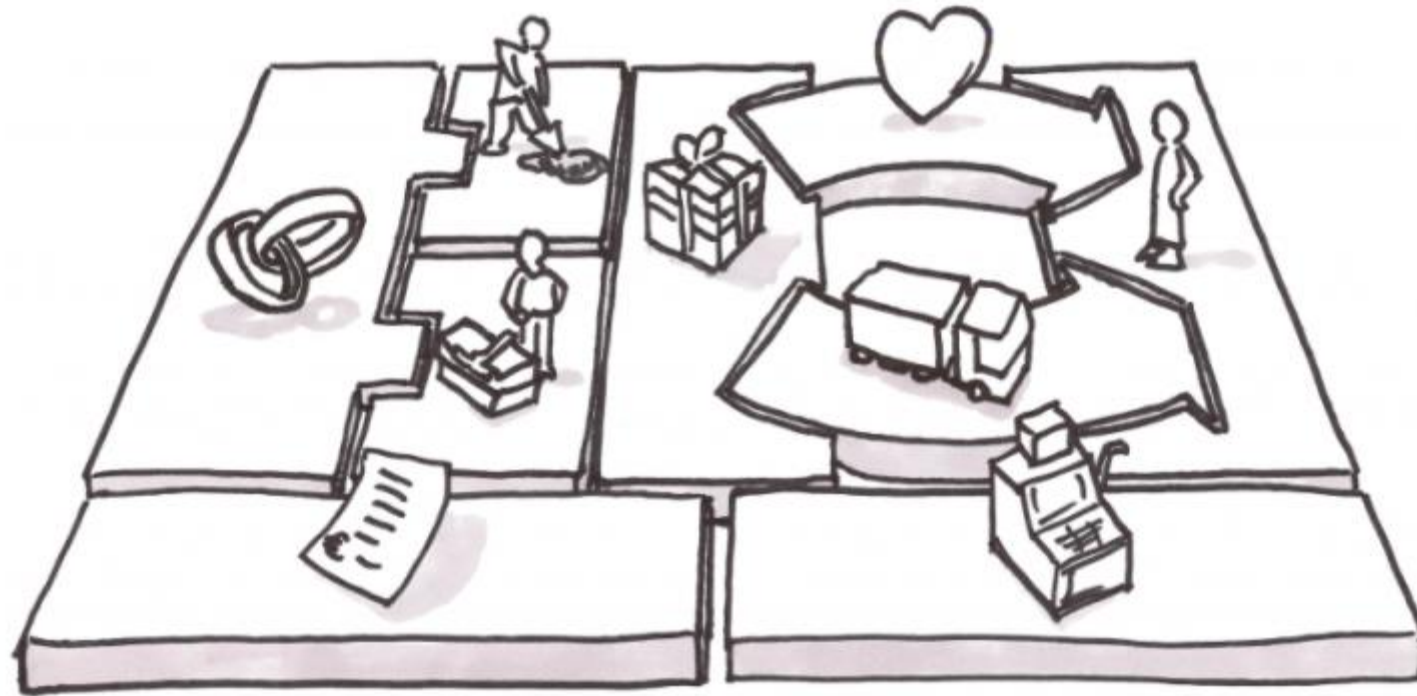


## 6. Diferenciate





## 7. Modelo de negocio



## 8. Tu equipo



## 9. Tu solicitud





# TIPS PARA UN PITCH

# TIPS



- El pitch no debe exceder los 20 minutos de duración para evitar que tus inversores dejen de estar interesados en tu discurso, lo que serían aproximadamente unas 10 diapositivas.
- Debes tener una versión reducida, lo que se denomina “**elevator pitch**” de 1 minuto. Haz este ejercicio, te ayudará a identificar lo diferencial de tu negocio.
- Toda la presentación de diapositivas y el documento que les entregarás al final de tu discurso debe tener un diseño único y coherente, utiliza la imagen corporativa de tu empresa y la misma fuente en ambos materiales, puedes acompañarlo de un resumen ejecutivo.
- Ensaya tu discurso tantas veces como sea necesario y haz que fluya. Tu discurso debe utilizar un vocabulario natural, no te excedas con los tecnicismos.

# TIPS



- Si se te olvida algo, es muy probable que tus nervios aumenten. Por eso, te recomendamos dejarlo pasar en vez de decir frases como “se me fue” o “lo tengo en la punta de la lengua”. Recuerda que el público no sabe que algo se te olvidó.
- Es muy molesto para los jueces o los evaluadores de un pitch cuando una persona tiene 5 minutos para su presentación y no le alcanza el tiempo para terminar. Te recomendamos prepararte y practicar controlando tu tiempo. ¡Esto hablará mucho de tu preparación!
- Muchos emprendedores arruinan sus pitches porque en la primera parte de su presentación cuentan una larga historia sobre cómo llegaron a tener la idea del proyecto. No dejes que se te acabe el tiempo. Recuerda que lo que más importa de tu presentación es tu proyecto y cómo vas a generar dinero con este.

# TIPS



- Esfuérzate por hacer una buena puesta en escena. Los inversores ya están más que acostumbrados a escuchar discursos, diferénciate desde el primer segundo y triunfarás.
- Prepárate para las posibles preguntas que te puedan hacer, de esta manera no te pillarán desprevenido y evitarás quedarte en blanco.
- No mientas, si no sabes algún dato o algo cifra, es mejor ser honesto a que te etiqueten de mentiroso, porque esto podría perjudicar a tus futuros proyectos.





**¿Sabías que en esta ciudad hay chicos  
que juegan al fútbol descalzos?**



**¡COMPARTE TU CONOCIMIENTO!**



**¡MUCHAS GRACIAS!**

