

*“Investors are not always
that good at judging
technology, but they're
good at judging
confidence”*

Felipe Restrepo

VP de Growth en Habi

habi.co



Recomendaciones

(No son obligatorias)

Recomendaciones Generales

Use ***palabras fáciles*** de entender.



Recomendaciones Generales

Las ***diapositivas simples***,
son más potentes.



Recomendaciones Generales

Prepara todas las posibles preguntas que podrían hacer.

Ejemplo: Tamaño de mercado, adquisición de usuarios, costos, ventajas, competencia, industria.



Recomendaciones Generales

Ensaya muchas veces, son dos minutos de oro, es posiblemente la única oportunidad.



Recomendaciones Generales

Cuenta una historia que la gente la sienta propia o que le conecte



Recomendaciones Generales

Emociona a tu público, hazle sentir que lo puedes lograr



Deck de Inversión

Problema/ Oportunidad

Acá explicamos de forma corta los detalles más relevantes del problema o la oportunidad que queremos capturar

Solución

De forma clara, responda cómo puedes solucionar este reto.

(Un problema, una solución idealmente, no muchas)



¿Por qué es un
buen
momento?

No siempre es el momento
adecuado para cada negocio,
muchas empresas nacen cuando
ocurre el momento correcto.

***¿Que hace que hoy esto sea lo
más relevante?***



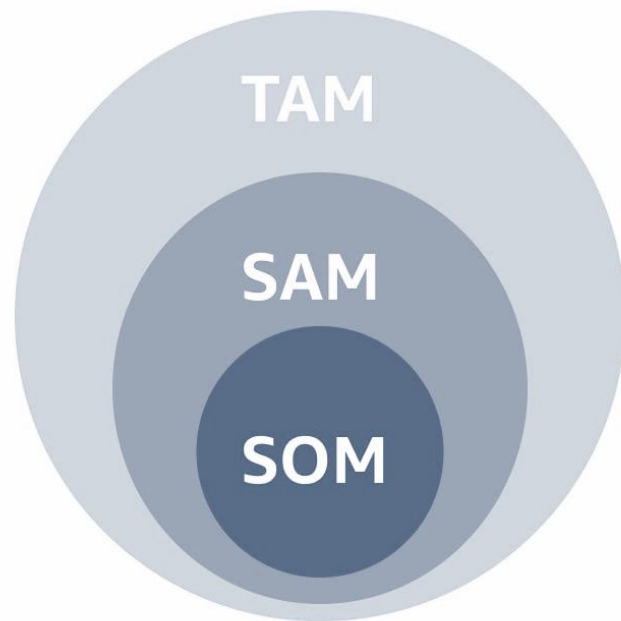
Potencial de mercado

Es lo **suficientemente grande** y le aplica a gran cantidad de personas para que sea una **solución escalable** y lo necesariamente grande para dedicarle esfuerzo y recursos.

No todos los problemas son lo suficientemente grandes para atenderlos



Potencial de mercado



Alternativas

Esto que estamos creando lo podría crear ya o en pocos meses Chat GPT, Meta, Microsoft

¿Qué nos hace únicos?



Modelo de Negocio

¿Cómo vamos a ganar dinero?

Opcional: Podemos abordar sobre los unit economics que corresponde a cuánto cuesta adquirir y servir a un cliente versus lo que nos genera por unidad

Ejemplo: Membresías, costos por clic, publicidad, entre otros.



Equipo

¿Tenemos el equipo necesario para construir esto?

Ejemplo: Vamos a crear una landing page para el segmento de médicos y vamos a realizar inversión en marketing en Facebook llevando el 50% del tráfico a la landing exclusiva de médicos y un 50% a la landing general durante 15 días.



Visión

¿Cómo sería el mundo con tu solución?



Next Steps

Declara lo que esperas que pase, necesitas que tu público tome la acción que estas esperando.

Ejemplo: Estamos levantando 100.000 USD sobre una valoración de 1M USD, les gustaría participar en la transformación de...



Gracias

Felipe Restrepo
feliperestrepo@habi.co