

TU EMPRESA

Pitch Deck

Tu eslogan aquí

Nombre del Presentador | Cargo | Fecha

EL PROBLEMA

Problema urgente que necesita solución

¿Porqué?

- Punto específico del problema 1
- Punto específico del problema 2

¿Quién se ve afectado?

- Afectación del problema 1
- Afectación del problema 2

Impacto del Problema

- Consecuencia 1: _
- Consecuencia 2: _
- Costo actual: \$_ por _

Evidencia concreta

- Dato/estadística que respalde el problema
- Investigación de mercado específica
- Testimonios de clientes potenciales



Imagen del problema

LA SOLUCIÓN

Nuestra propuesta única

- Característica principal que resuelve el problema 1
- Característica principal que resuelve el problema 2
- Característica principal que resuelve el problema 3

Conexión directa con el problema

- Problema 1 → Solución específica
- Problema 2 → Solución específica
- Problema 3 → Solución específica

Insight único

Explica aquí tu perspectiva única que hace diferente tu solución

 Imagen de la solución

PROPUESTA DE VALOR 10X

¿Por qué somos 10 veces mejores?

Mensaje de valor único: Tu mensaje conciso y poderoso que comunica tu diferenciación 10x.

Producto

Explica cómo tu producto es sustancialmente mejor que las alternativas actuales

Mejora cuantificable: ____%

Estrategia de Precios

Explica cómo ofrece un valor excepcional

Ahorro/Beneficio: ____%

Modelo de Negocio

Explica cómo tu modelo de negocio ofrece ventajas significativas

Ventaja cuantificable: ____%

TAMAÑO DE MERCADO

Análisis de mercado bottom-up

- **TAM (Mercado Total Disponible):**
 - **_ millones de clientes potenciales** × **\$__ precio promedio** = **\$____ mil millones**
- **SAM (Mercado Disponible Serviceable):**
 - **_ millones de clientes accesibles** × **\$__ precio promedio** = **\$____ mil millones**
- **SOM (Mercado Obtenible Serviceable):**
 - **_ millones de clientes objetivo** × **\$__ precio promedio** = **\$____ millones**

Fuentes de datos:

- Fuente específica 1
- Fuente específica 2

 Gráfico TAM-SAM-SOM

COMPETENCIA

Análisis competitivo

Ventaja competitiva clave: Explica aquí el beneficio más importante que te diferencia de la competencia y por qué es relevante para los clientes.

Beneficios Prioritarios	Nosotros	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
Beneficio medible 1	100%	60%	40%	30%
Beneficio medible 2	\$X	\$Y	\$Z	\$W
Beneficio medible 3	✓	✗	✗	✓
Beneficio medible 4	✓	✗	✓	✗

ESTRATEGIA DE MERCADO

Características del cliente objetivo

- Perfil demográfico específico: _
- Comportamiento específico: _
- Necesidad específica: _
- Disposición a pagar: _

Segmentos prioritarios

1. **Segmento primario:** _ (Razón de prioridad)
2. **Segmento secundario:** _ (Razón de prioridad)
3. **Segmento terciario:** _ (Razón de prioridad)

Canales específicos

- Canal 1: _ (Estrategia específica)
- Canal 2: _ (Estrategia específica)
- Canal 3: _ (Estrategia específica)

Métricas de adquisición:

- CAC (Costo de Adquisición): \$_____
- LTV (Valor de Vida del Cliente): \$_____
- Ratio LTV:CAC: _____:1

 Estrategia de adquisición

DEMO DEL PRODUCTO

Casos de uso específicos

1. Rol de usuario 1:

- Problema específico: _
- Cómo nuestro producto lo resuelve: _
- Beneficio principal: _

2. Rol de usuario 2:

- Problema específico: _
- Cómo nuestro producto lo resuelve: _
- Beneficio principal: _

Beneficios principales

- Beneficio 1: _ (Impacto cuantificable)
- Beneficio 2: _ (Impacto cuantificable)
- Beneficio 3: _ (Impacto cuantificable)

Testimonios de usuarios:

"Cita específica de un usuario sobre cómo el producto resolvió su problema"

DEMOSTRACIÓN

 Demo del producto

PROYECCIONES FINANCIERAS

Nivel de confianza: Explicación de por qué creemos en estas proyecciones y qué factores podrían alterarlas.

Proyecciones realistas

- **Ingresos Año 1:** \$ _ (___ % de confianza)
- **Ingresos Año 2:** \$ _ (___ % de confianza)
- **Ingresos Año 3:** \$ _ (___ % de confianza)

Métricas financieras clave

- Margen bruto: _ % → _ % (Año 3)
- Burn rate mensual: \$ _
- Punto de equilibrio: _ meses

Supuestos clave

1. Tasa de conversión: _ % (Basado en: _)
2. Precio promedio: \$ _ (Basado en: _)
3. Tasa de retención: _ % (Basado en: _)
4. Costo de adquisición: \$ _ (Basado en: _)

 Proyecciones financieras

SOLICITUD DE FINANCIACIÓN

Inversión solicitada

- **Monto:** \$_ millones
- **Valoración:** \$_ millones

Distribución de fondos

- Desarrollo de producto: ____%
- Marketing y ventas: ____%
- Operaciones: ____%
- Otros: ____%

Retorno esperado para inversores:
____x en ____ años

Hitos medibles a alcanzar

1. **Hito 1:** _ (Fecha específica)
 - Métrica de éxito: _
 - Impacto en el negocio: _
2. **Hito 2:** _ (Fecha específica)
 - Métrica de éxito: _
 - Impacto en el negocio: _
3. **Hito 3:** _ (Fecha específica)
 - Métrica de éxito: _
 - Impacto en el negocio: _

 Uso de fondos

TRACCIÓN

Evidencia de tracción

- **Usuarios/Clientes:** _ (Crecimiento: _%)
- **Ingresos:** \$_ (Crecimiento: _%)
- **Retención:** _% (Benchmark industria: _%)
- **Engagement:** _ (Benchmark industria: _)

Validación del mercado




- Pilotos completados: _
- NPS (Net Promoter Score): _
- Testimonios destacados: _

Logros clave:

- Logro específico 1
- Logro específico 2
- Logro específico 3

 Métricas de tracción

EQUIPO

 Nombre Completo CEO & Co-fundador (Tiempo completo) Experiencia específica relevante para este negocio	 Nombre Completo CTO & Co-fundador (Tiempo completo) Experiencia específica relevante para este negocio	 Nombre Completo Asesor (Parcial) Experiencia específica relevante para este negocio
--	--	---

¿Por qué este equipo? Explica por qué este equipo específico está excepcionalmente calificado para ejecutar esta idea de negocio.

VISIÓN del 1er al 3er AÑO

Cómo dominaremos el mercado

- Cuota de mercado objetivo: _% en 3 años
- Expansión a nuevos segmentos: _
- Desarrollo de productos adicionales: _
- Ventajas competitivas sostenibles: _

Impacto en la industria

- Cómo transformaremos el sector: _
- Tendencias que estamos liderando: _
- Posicionamiento futuro: _

Declaración de visión poderosa y ambiciosa

 Visión de futuro

GRACIAS

¿Preguntas?

Nombre del Presentador

Email: tu@email.com

Teléfono: +XX XXX XXX XXXX

www.tuempresa.com