

Retroalimentación

Para: Equipo Inversionistas

De: Equipo Coach [1]

Fecha: 03 de octubre del 2019

Re: Retroalimentación de presentación

Estimado equipo de Inversionistas

Reciban cordial saludo, la presente es para dar un apoyo y retroalimentación a las presentaciones realizadas el pasado viernes 27 de septiembre, antes que nada reconocer su espléndido desempeño en cuanto a la seguridad en el tema en la ronda de inversiones y respuestas a las preguntas, un ejemplo claro de buen control de escenario y conocimiento del tema, también felicitar su continuo desempeño en su rol de inversionistas y su atención a los detalles, desde el equipo de coach podemos decir que fue una buena presentación y apropiamiento de rol, aun así tenemos unas pocas recomendaciones para ayudar en la próxima ronda de presentaciones que les ayudarían mejorar su desempeño y mejorar la viabilidad en el momento de la presentación de su negocio, como tal presentamos consejos que pueden mejorar su desempeño:

- Resumen financiero claro: la modalidad de lo que vende la empresa, por módulos, por porcentaje, por acciones, si el producto o idea se puede revender o si solo ustedes son los proveedores legales, etc.
- Equipo: Presentar a tu equipo como tal que nombre tienen ustedes como organización también individualmente, es importante venderse como el mejor equipo para implementar una solución.
- Próximas etapas de negocio: describir próximas etapas de negocio de forma resumida ilustra lo bien que han pensado el negocio y como tienen más opciones de generar dinero.
- Estandarización: Los datos financieros del proyecto ya se habían estandarizado desde la presentación del día miércoles 25 de septiembre, es bueno tener en cuenta estos datos.
- Competencia: Ejemplificar la competencia y el por qué es superior a las mismas da un ejemplo más real y claro de tu empresa.

Como consejo adicional es bueno apropiarse de la idea de proyecto como si fuera tu día a día con total confianza en la exposición lo que involucre a los oyentes, una buena forma de concluir el pitch es un “callback” una forma de referirse al punto con el que se comenzó la charla para cerrar con broche de oro.

Esperamos que las sugerencias puedan serles útiles en su próxima presentación, atentamente Equipo de coach [1]