

# Retroalimentación

**Para:** Equipo Comunicaciones

**De:** Equipo coach [1]

**Fecha:** 03 de octubre del 2019

**Re:** Retroalimentación de presentación

---

Estimado equipo de Comunicaciones

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 presentación del problema, manejo de cifras y la exposición de los datos, desde el equipo de coach creemos 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:

- **Ganancia:** no venden beneficios a corto mediano o largo plazo, no ofrecen con claridad medidas de tiempo para los inversionistas, es importante recordar que los inversionistas buscan invertir para generar ganancias.
- **Resumen financiero claro:** la modalidad de lo que vende la empresa, por módulos, por porcentaje, por acciones, saber si se puede revender el producto o si solo ustedes pueden venderlo, etc.
- **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.
- **Seguridad:** Es importante recordar que se vende una idea, que se tiene claridad completa de la misma, así mismo la idea o negocio se debe vender como algo que ya conoces completamente sin dudas en ella, o comportamientos que generen dudas en la misma.

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]