

Proyecto apoyado por



Academia de
Emprendimiento



Módulo 04: Presentaciones Efectivas

TALLER DE PITCH BÁSICO

Sebastián Saavedra

Consultor en Innovación y Emprendimiento
Dry Consulting

LA FORMA DE HACER NEGOCIOS CAMBIÓ

LAS 3 “V” DE LA VENTA



LAS 3 V DE LA VENTA

ANTES DE CREAR TU PITCH,
DEBES TENER CONTEXTO.

Para ello, las 3 V te permiten mirar
hacia la calle, observar a tu **cliente**
y desde este prisma poder crear tu
Relato de Venta.

LAS 3 V DE LA VENTA



¿QUÉ VENDO?

Productos, servicios,
experiencias



¿A QUIÉN LE VENDO?

Identifica al cliente



¿CÓMO LO VENDO?

Canales de
comunicación

CREA TU **PITCH**

“Cuenta tu idea en un corto tiempo y en un lugar en específico. Pitch para inversionistas, colaboradores o incubadoras”





RECUERDA

Antes de iniciar tu Pitch, debes crear **una pregunta anzuelo**, que permita conectar tu problema identificado con la Audiencia.

Por ejemplo:

“¿Sabías qué el 3% de las pymes en Chile, utiliza tecnología para mejorar sus procesos?”

“¿Sabías qué en Chile, existen 54 comunas que no poseen farmacias?”

PROBLEMA

Debes contar cual es el problema que estás abordando. Es muy relevante, integrar en la presentación datos que avalen tu relato, de esta forma entregas credibilidad y sustancia.

Expresa **a quién le impacta** y **cuántas personas le impacta** esta problemática.

“A problemas complejos, soluciones complejas”.



SOLUCIÓN

Narra de manera simple, las particularidades de la solución ideada por tu equipo, enfatizando en aquello que la hace única.

Para ello, te invitamos a conceptualizar tu propuesta de valor.

Ojo, los tecnicismos guárdalos para una conversación más profunda, **el Pitch debe entenderlo de forma rápida tu audiencia.**



MODELO DE NEGOCIO

¿B2B, B2C O MIXTO?

Identifica y expresa el modelo de negocios, que represente de mejor manera, la estrategia de crecimiento del negocio.



MERCADO

Relata de manera breve, como está conformado el mercado donde estará inmerso tu proyecto.

Por ejemplo: “En el año 2018, el nivel de ventas del mercado de los CRM llegó a USD 1.8 billones a nivel mundial y yo proyecto ventas del 0,5% del mercado nacional”



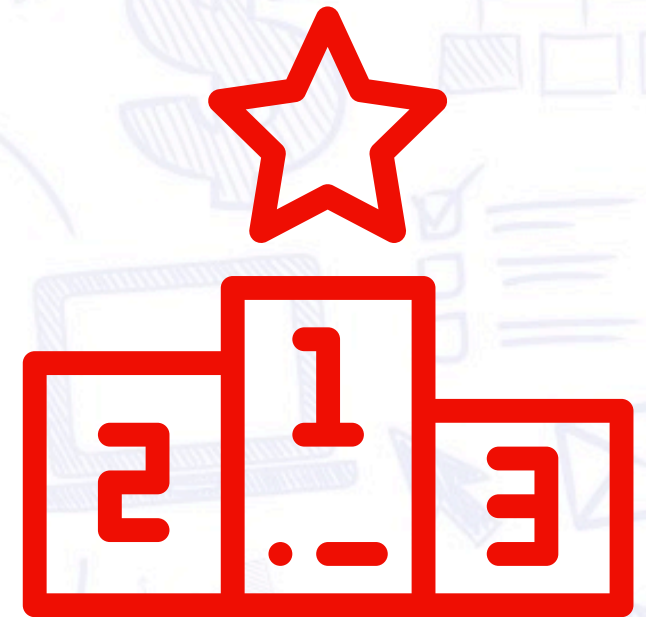
COMPETIDORES

Olvida la frase “no tengo competencia”.

Para ello, te invitamos a investigar competidores comunales, nacionales y en el extranjero.

Siempre habrá un competidor, requiere mayor prolijidad en la búsqueda.

En tu Pitch, expresa quienes son tus competidores y cómo se diferencian. Sugerimos, diseñar una tabla comparativa para hacer más expedito el relato.

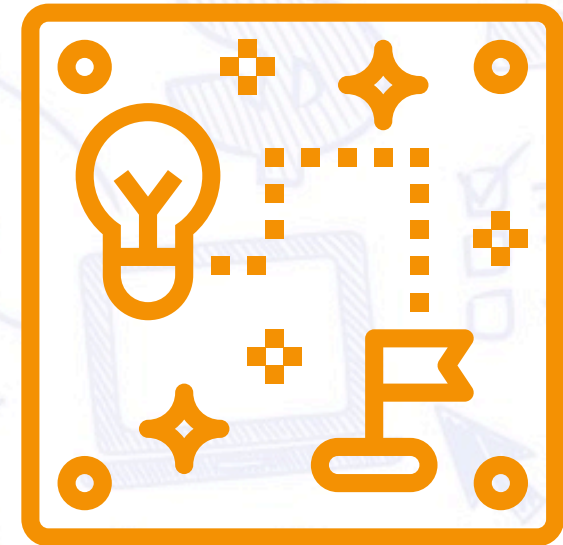


ROAD MAP

¿Qué has hecho y qué harás?

Explica tu hoja de tu ruta.

Te sugerimos hablar año a año, destacando hitos del proyecto.



EQUIPO

Destaca la heterogeneidad de tu equipo, cuanto aportan en tiempo y rol en el proyecto.





CIERRE

Recuerda la importancia del Cierre.

Ejemplifico el cierre de un vivero enfocado en venta de bulbos,
donde propuesta de valor es la venta de color.

“Somos Andes Flower, color para tu jardín”

Proyecto apoyado por

CORFO



**Academia de
Emprendimiento**

