

1. **Identificar el problema:** Describir el problema o necesidad en el mercado. (serio)

"Hoy, muchas empresas de alquiler de autos siguen gestionando reservas en papel o en planillas poco confiables. Esto provoca pérdidas de tiempo, errores humanos, sobreventas de vehículos y una mala experiencia para el cliente final."

2. **Presentación:** Introducir al presentador y al proyecto. (seguro)

"Hola, somos Chad Software, un equipo de jóvenes profesionales en desarrollo de software."

"Con nuestro sistema, queremos ayudar a empresas como la suya a crecer, optimizar su operación diaria y competir de igual a igual en el mundo digital."

3. **Problemas que cubres:** Explicar cómo el proyecto resuelve el problema. (directo)

"A través de nuestro sistema eliminamos los errores de disponibilidad, agilizamos las reservas y automatizamos toda la administración de sucursales y empleados."

"Además le permite ver en tiempo real qué autos están disponibles, recibir reservas online y visualizar datos y estadísticas de cada sucursal."

4. **Soluciones propuestas:** Destacar lo que hace única a la solución. (entusiasta)

"¿Qué nos diferencia?"

- *Reportes de ingresos y estadísticas de cada sucursal.*
- *Ofrecemos un acompañamiento personalizado.*
- *Sistema de reservas web con catálogo integrado.*
- *Acceso para múltiples sucursales en una misma plataforma.*
- *Gestión automática de stock de vehículos.*

"Todo diseñado para que usted enfoque su tiempo en hacer crecer su negocio, no en tareas repetitivas."

5. **Beneficio y público objetivo:** Definir el público objetivo para el proyecto. (positivo/seguro)

"Apuntamos a empresas de alquiler de autos locales o regionales que quieran profesionalizar su operación y mejorar su competitividad."

"Con nuestro sistema obtienen muchas ventajas competitivas, como por ejemplo eficiencia, reducción de errores y aumentar su facturación gracias a una mejor experiencia de sus clientes."

6. **Proyecto idóneo:** Porque elegirnos. (persuasivo)

"Ofrecemos un producto adaptable, que puede personalizarse según sus necesidades particulares, y a un costo accesible."

"Estamos disponibles para resolver dudas, adaptar funciones y crecer con usted a medida que su negocio evoluciona."

7. **Llamado a la acción:** Invitar a la audiencia a participar más. (enérgico)

"Hoy es el momento de modernizar su empresa y llevar su alquiler de autos al siguiente nivel."

"¡Contáctenos y empecemos a construir el futuro de su empresa!"