

LA COMUNICACIÓN DE MI PROYECTO O NEGOCIO

- Elevator Pitch (poder explicar en cinco minutos de qué se trata mi proyecto y ENTUSIASMAR)
- Presentación de 15 minutos ... no más!

SOMOS CAPACES DE RESPONDER?

- El problema o necesidad
- La solución – beneficios para el cliente
- Por qué nosotros
- Competencia (si es una presentación de venta se omite esta parte)
- Marketing y Distribución
- Estado de Desarrollo
- El motivo de esta conversación: “necesitamos recursos, tiempo, queremos vender”

Presentación en 12 slides

Overview

- **Resumen de 2 minutos:**
 - **El problema**
 - **La oportunidad**
 - **Vision Global del Proyecto**
 - **Beneficios**
 - **Misión de la empresa**

El Problema/Necesidad

- **Descripción del problema/necesidad**
- **Tamaño del Mercado/tendencias**
- **Tamaño de la oportunidad**

La Solución

- **Propuesta de Valor**
- **Descripción de la Solución**
- **Productos**
- **Beneficios para el usuario**
- **Atributos distintivos**

- **Detalles de la solución**

Tecnología

- **Descripción tecnológica**
- **Proveedor**
- **Descripción de la operación**
- **Alianzas**

Competencia

- **Identificación competencia**
- **Análisis competitivo (Fortalezas, Debilidades)**

Marketing

- **Estrategia de Marketing**
- **Ventas/Distribución**
- **Alianzas estratégicas**

Modelo de Ingresos

- **Cómo genera ingresos la compañía?**
- **Cuánto puede generar?**
- **Proyecciones a tres años**

El Equipo

- **Currículums Claves**
- **Experiencia Relevante**

Estado de Desarrollo

- **Estado actual (operación, tecnología, estadísticas básicas)**
- **Línea de tiempo de desarrollo futuro**
- **Factores claves de éxito (milestones)**

La transacción

- **Cuánto capital se busca levantar**
- **% a entregar a inversionistas**
- **Uso de los fondos**

Conclusión

- **Recapitulación (repetir los tres mensajes claves de la presentación)**
- **Pasos siguientes**