

TIPS PARA UN BUEN PITCH

Con el fin de ayudarles a preparar el pitch del concurso, **Carmen Luz Assadi**, fundadora de la agencia de comunicaciones e-press e integrante del G100, elaboró esta pauta que pueden trabajar para construir el discurso que grabarán.

La idea es contestar las preguntas y una vez que tengan todo el material, lo distribuyen en los 60 segundos que dura el pitch que debe apuntar a presentar su producto y su empresa.

1) La tendencia (en la realidad de tu negocio):

- ¿Cuál es tu historia y cuál es la historia de tu emprendimiento?
- Aumento de la oferta
- Cantidad de competencia
- ¿Qué aportan a sus familias y el entorno social?
- Mapa de la realidad (el mercado)

2) El problema:

- ¿Con qué se enfrentan a diario?
- ¿Qué herramientas les faltan?
- ¿Cuáles son sus dolores?

3) ¿Qué solución ofreces al problema?

4) Tecnología

Capacitación

etc.

5) ¿Qué cambios en el mercado vas a generar con esa solución?

Reducción de horas de trabajo

Mejora en los márgenes

Mejor visibilidad del negocio

Control, etc.

6) ¿Cómo funciona el modelo?

¿Qué vendes?

¿Cómo lo vendes?, ¿cómo lo das a conocer?

¿Cómo asegurarás tus ingresos?

¿Cómo lo harás escalable?

¿Cuál es tu equipo?

7) ¿Para qué necesitas la plata?

Haz el ejercicio primero de responder cada pregunta, y una vez que tengas más o menos estimada la cantidad de material para cada respuesta, divides los 60 segundos que tienes en cada una de ellas.

¡Éxito!

