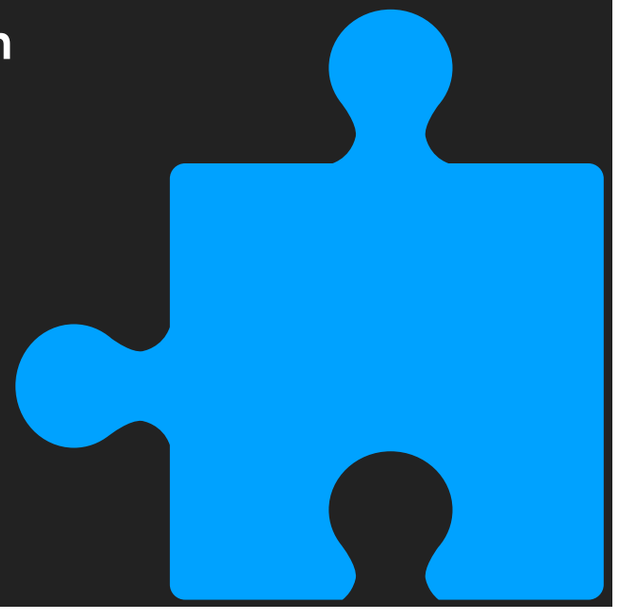
PITCH

Para Startups

Concursos y levantamiento de inversión

www.andresfmendez.com



ESTA CAPACITACIÓN SE HA UTILIZADO PARA CAPACITAR A:

HULT PRIZE

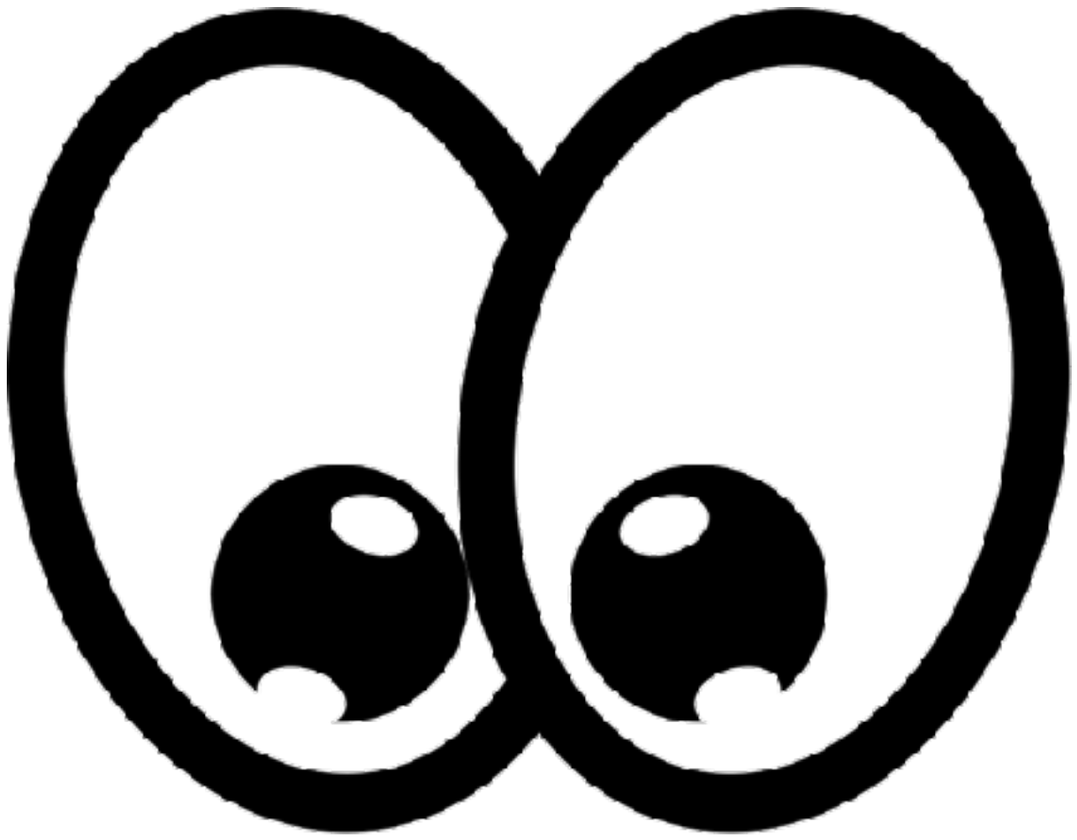
rockstart.

Universidad de los Andes

CCI FRANCE COLOMBIA
Chambre de Commerce et d'Industrie France Colombia

Universidad de La Sabana

Entre otros....



TENER UNA BUENA IDEA NO SIRVE SI NO SABES COMUNICARLA

. ¿PUEDES DECIR TÚ IDEA EN 3 MIN?
. ¿CÓMO LLAMAR LA ATENCIÓN?

MITOS

- El pitch perfecto
- Confunde y reinaras
- Ingles perfecto
- No se necesita números

¿QUÉ SE FIJAN SIN SABER?

- Pasión
- Transmite confianza
- Manejo del cuerpo
- La tiene clara (Q&A)
- Diseño acorde a idea

EL CUERPO

- Manos asertivas
- Ojos al publico
- Voz dinamica
- Cuerpo relajado

Ideas felices o importantes

Subir voz y manos

En general debes ir acá

Voz y manos en el medio

Ideas tristes o importantes

Bajar voz y manos.

LA MENTE

- Honestidad
- Se tu mismo
- Ten claro por qué lo haces

Practique

CUÉNTELE A NIÑOS

EL ESPEJO

UNA Y OTRA VEZ

Un jurado identifica

0 - 500K	IDEA
0 - 500K	PROTOTYPE
0 - 500K	PROTECTION
0 - 500K	CUSTOMER
0 - 500K	TEAM CULTURE

+ Capital Raised
+ Revenue

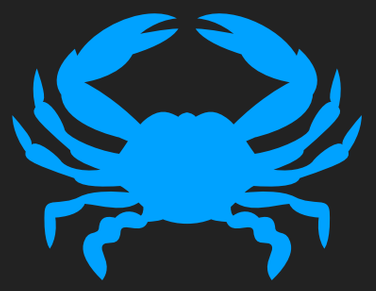
PREGUNTAS FRECUENTES

¿Sólo o en equipo?

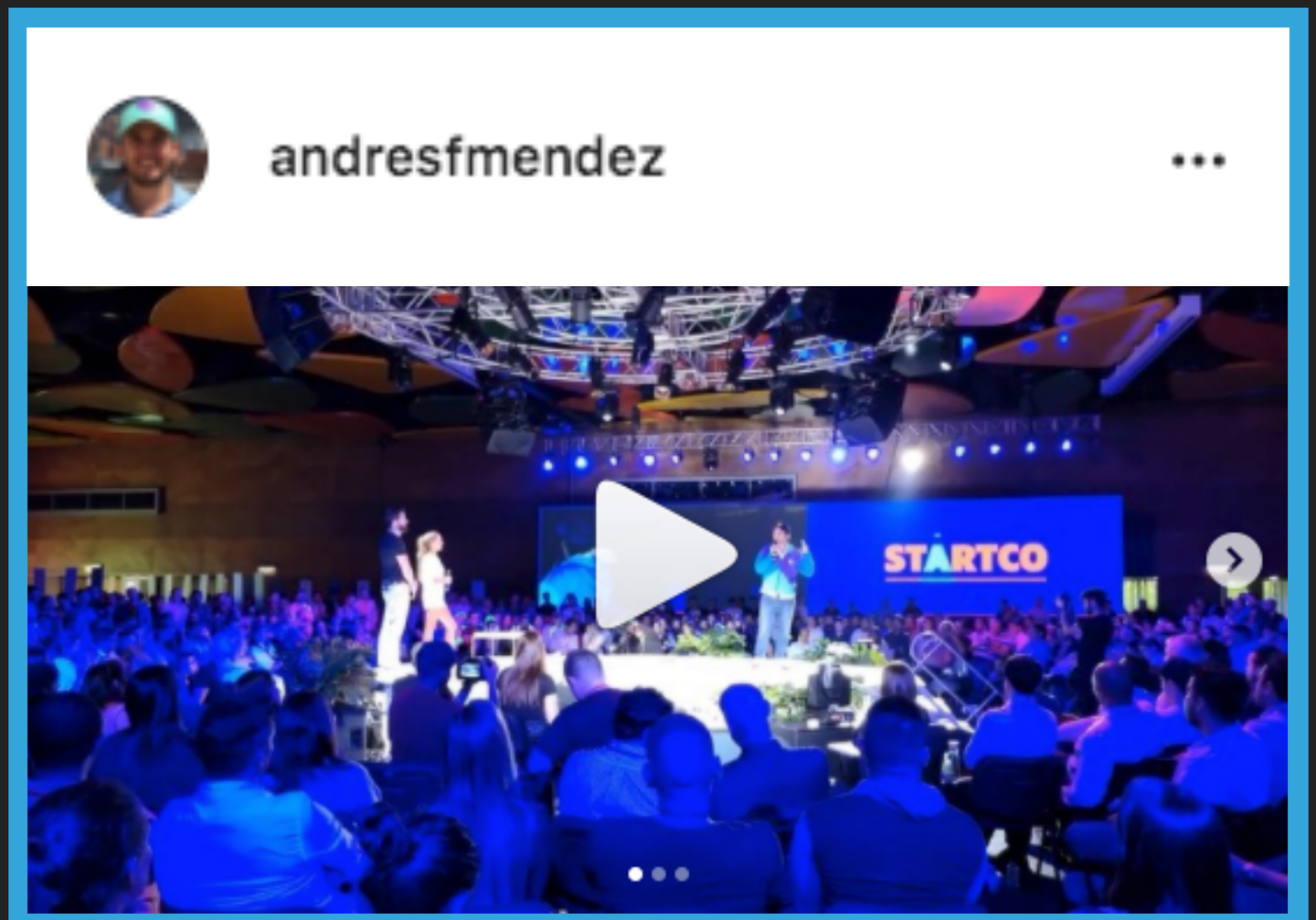
¿Videos?

¿Improvisar o escribir?

¿El diseño importa?



MI PITCH



Ve a mi instagram @andresfmendez y busca
esta publicación para ver mi Pitch
(de una de mis empresas)

PASOS DE UN PITCH

HOOK

ESTADÍSTICAS

ANÉCDOTAS

POR QUÉ HACE LO QUE HACE

PROBLEMA

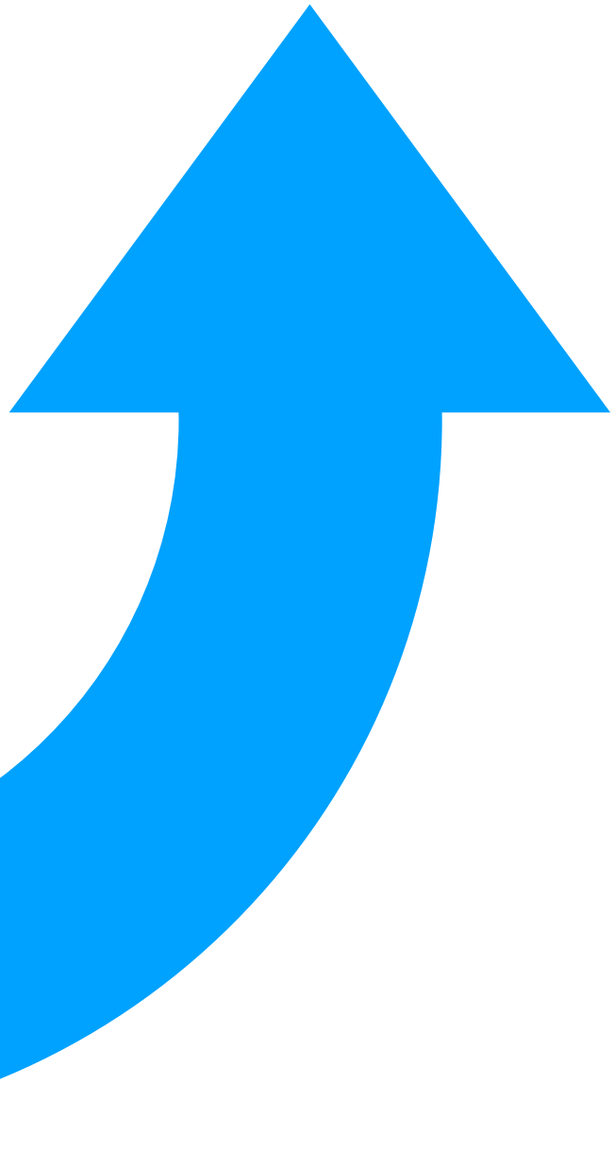
- Usuario interno
- Usuario externo
- Entender el segmento y su dolor

SOLUCIÓN

- Qué hace
- Cómo lo hace
- Cada cuanto
- Explique en detalle la solución (si es tecnología o ciencia traduzca para todos)

TRACCIÓN

- Ventas actuales
- Usuarios actuales
- Costo de adquirir un usuario
- Tasa de crecimiento+
- Tasa de compra
- Revenue



- ¿A CUÁNTO PUEDES LLEGAR?
- LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL
- CIFRAS ALCANZABLES DE VENTAS, USUARIOS, ETC

MERCADO

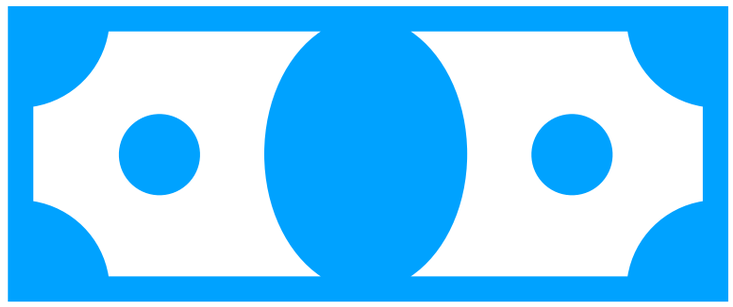
- CUALQUIER SOLUCIÓN DE TU CLIENTE A SU PROBLEMA
- EMPRESAS IGUALES O PARECIDAS
- QUE TE DIFERENCIA DE ELLOS

COMPETENCIA

EQUIPO

- Antes que una idea, esta su equipo
- Los jurados e inversionistas escogen quién va a ejecutar
- Quienes son
- Que experiencia o reconocimiento tienen
- Que los diferencia

CALL TO ACTION



CUÁNTO BUSCAS Y QUE VAS A HACER CON ESO

- Proyección realista
- Objetivos
- Gastos

PROYECTAR

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

¿Cuál es tu foco? 🤔 ¿Cuál es tu Metric Hero? 🚀

¿Cuánto has crecido y en cuánto tiempo? 😬

¿Cuál es tú CAC y tú Life Time Value? ❤️

¿Cuánto vale tu empresa/idea? 💸

¿Estás dispuesto a enfocarte varios años en esta idea?