



*Contar la idea*



## ***¿Cómo se describe una idea?***

Para.... (segmento de clientes) **que tienen el problema o necesidad de .....** (describe el problema o necesidad) **ofrecemos ....** (describe el servicio o producto) **y planeamos generar ingresos mediante....** (describe un modelo de negocio básico que tengas en mente).

- **discurso breve.**
- **que tenga gancho** para llamar la atención y despertar interés
- **orientado a los beneficios que la otra persona puede obtener** de nuestro proyecto.



***“El mejor discurso es el que tiene un inicio interesante y un final sorprendente y la distancia entre ambos es la mínima posible”.*** Churchill



- *Gancho para captar atención*
- *Aprender a preparar lo fundamental*



Tiempo: 5' - Diapos: 11  
***Distribución del tiempo:***  
***27" x diapo***

***Quiénes somos:*** el equipo emprendedor, sus características, historia,

***El Problema:*** Cuál es el problema / dolor – Quién tiene el problema / dolor  
– El problema u oportunidad puede ser una experiencia como cliente/usuario – Lo más importante es mostrar evidencia La idea es describir el problema que se está aliviando. Hay una historia detrás de un problema que debes contar.

***La Solución:*** Explicar como se resuelve el problema o alivia el dolor. –Explicar el valor que crea el emprendimiento. –La explicación técnica aún no es necesaria Hay que asegurarse de que se explica claramente lo que se vende y cuál es la propuesta de valor.

***Modelo de Negocio:*** Explicar como se hace dinero, • Quien paga por la solución propuesta, • Cuáles son los canales de distribución, • Cuáles son los márgenes brutos.

***El diferencial:*** nuestra propuesta de valor, los beneficios de la propuesta

***Nuestro mercado:*** Tamaño y crecimiento del mercado – Análisis de abajo hacia arriba – Explicar cómo se va lograr acceder a los clientes Se debe lograr convencer que existe un mercado atractivo y una estrategia efectiva para llegar al mercado con los recursos necesarios.

***Competencia:*** Proveer una lista completa del entorno competitivo. No se debe sobreestimar a la competencia. Todo el mundo: clientes, inversionistas, empleados quieren oír el porque el emprendedor es bueno en lo que hace y no por qué la competencia es mala.

***Proyecciones financieras:*** Proveer una proyección a cinco años que contenga no sólo los dólares sino también indicadores claves tales como número de clientes, unidades vendidas, etc.

***Estado actual:*** en condiciones está hoy el proyecto, que se hizo, en que etapa se está, resultados del PMV