

PITCH

Pitch Completo

1. Problema
2. Solución
3. Timing / ¿Por qué ahora?
4. Tamaño Mercado / Perfil Cliente
5. Competidores / Ventaja competitivo
6. Producto
7. Modelo de negocio
8. Equipo / Asesores
9. Traction
10. Proyección ingresos
11. Monto a levantar / Uso de Fondos
12. Gracias / Resumen / Información de Contacto

Problema

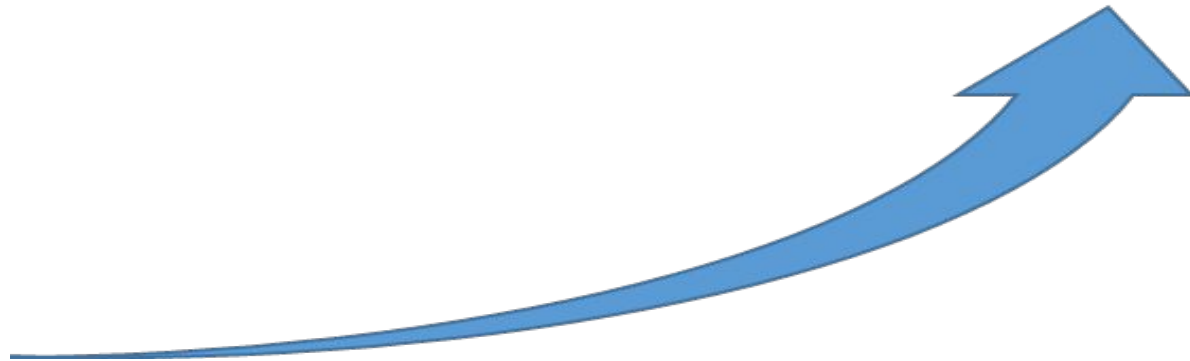
- Problema específico y Público Objetivo: ¿Por
- qué es relevante?
- ¿Por qué hasta ahora no se ha resuelto el
- problema?
- Dar data específica

Solución

- Solución en una oración.
- ¿Cómo resuelve el problema específico
- identificado?
- ¿Cuál es la ventaja diferencial?

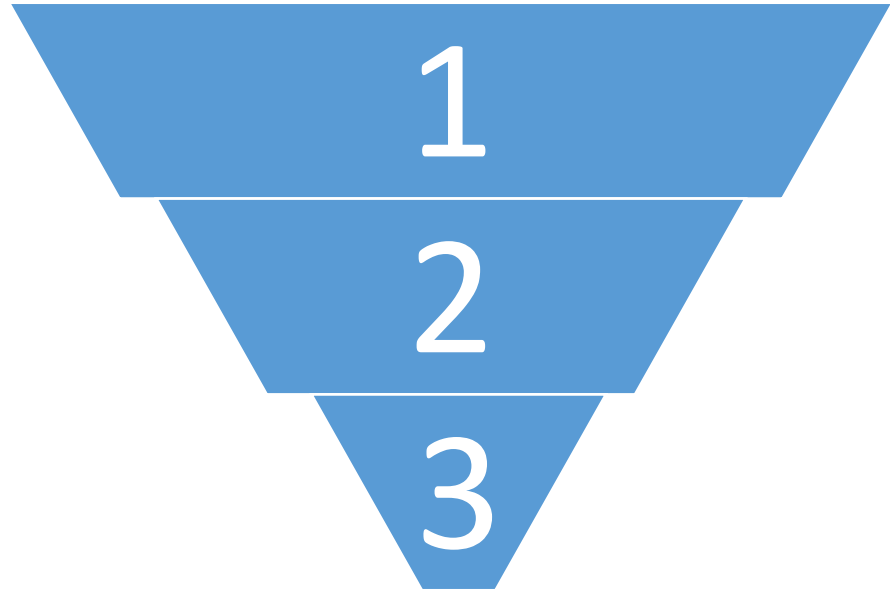
Timing

- Dar contexto de la evolución histórico de la categoría
- Definir tendencias que hace que la solución sea posible ahora



Oportunidad

- Identificar perfil de su cliente
- Calcular tamaño de mercado (top down o bottom up)



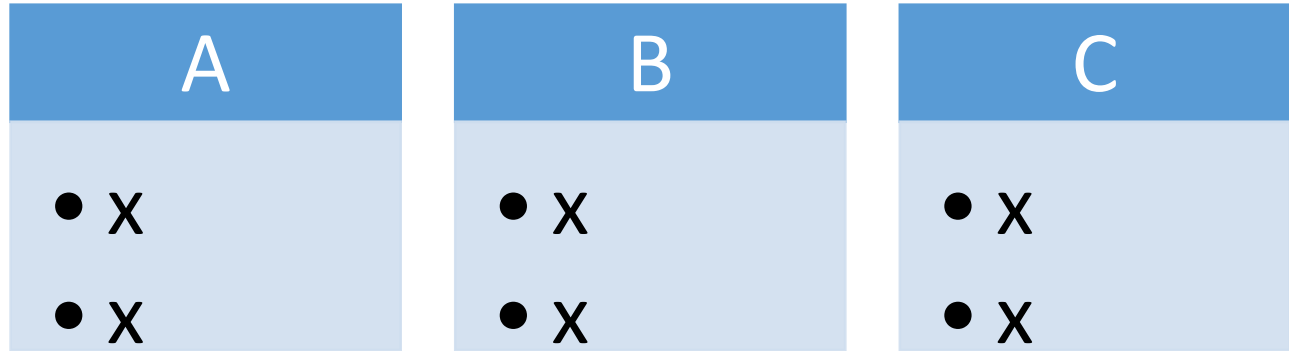
Competencia

- Mostrar competencia
- Contar ventajas competitivas

	<i>Mi empresa</i>
<i>Precio</i>	
	<i>Calidad</i>

Producto

- Describir producto/servicio
- Cronograma de desarrollo

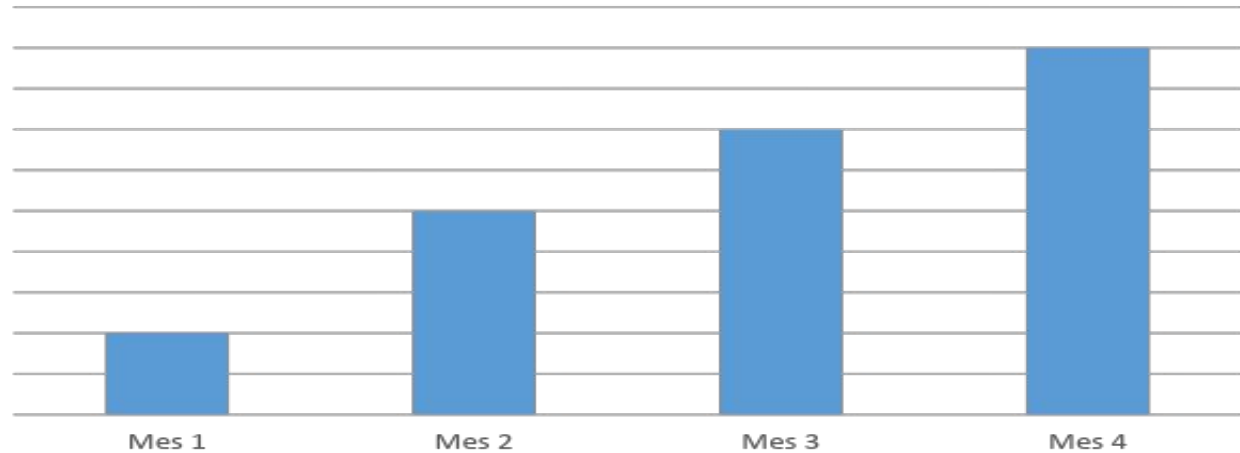


Modelo de Negocio

- Costos
- Generación de ingresos / ¿cómo se va sostener en el tiempo?
- Escalamiento: ¿Cómo podrían llegar a la mayor cantidad de usuarios – incrementar el impacto sin incrementar mucho sus costos?

Proyecciones

- KPIs Operativos
- Ingresos



Equipo

- Fundadores
- Asesores
- Directorio



Sofia
CEO

Experiencia
Universidad



Manuel
Operaciones

Experiencia
Universidad



Carolina
Marketing

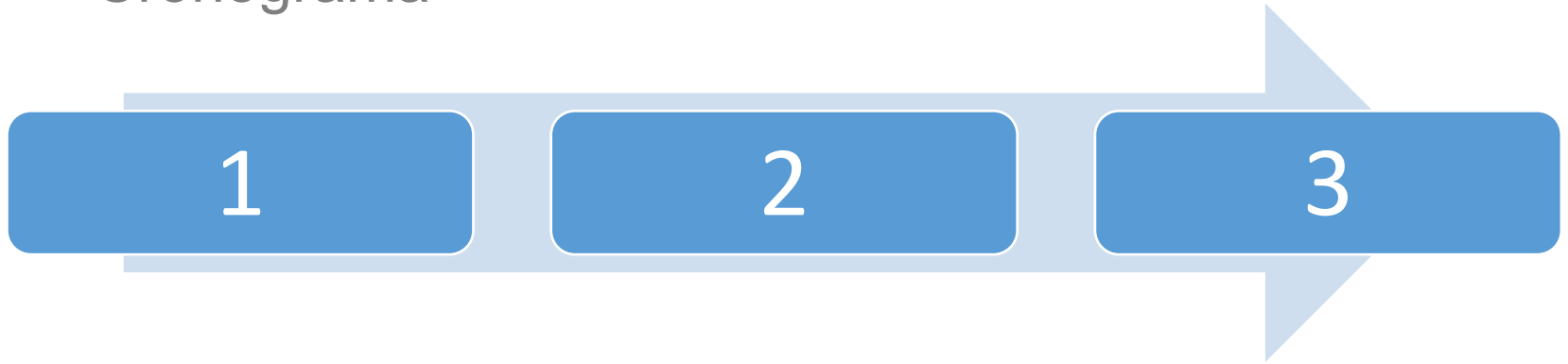
Experiencia
Universidad

Fuente: <http://startupfundraising.com/14-slides-need-raise-capital/#.VqUIwCpimW0.linkedin>

<http://www.slideshare.net/PitchDeckCoach/sequoia-capital-pitchdecktemplate>

Logros

- Logros hasta ahora
- KPIs Operativos
- Cronograma



Gracias!

- Pitch “ascensor”
- Información de contacto