El empleo es de todos

Mintrabajo

ENTRENAMIENTO

Pitch

Cómo presentar una idea de negocio

SENA

GC-F-004v.04



Objetivo del Entrenamiento: Brindar herramientas efectivas al emprendedor para fortalecer las habilidades comunicativas al presentar una idea de negocio en diferentes escenarios.

Resultado Esperado

Al final del entrenamiento el emprendedor tendrá a la mano herramientas efectivas para planear y desarrollar un pitch exitoso al momento de presentar una idea de negocio que le permita captar financiación, conseguir inversionistas, clientes y/o proveedores.



Conceptos Clave



- **Pitch:** Es una historia que seduce, debe ser sólida y compacta, y la debe contar un emprendedor para vender su idea de negocio, una historia convincente, sin fisuras, ni titubeos, ni contradicciones.

- **Pitch de ascensor:** Breve síntesis, en una sola frase, que combine la visión/producto y la misión de la empresa. Debe presentar la propuesta de valor del emprendimiento y dar al público una idea clara de lo que hace.

- **Storytelling:** El arte de contar historias. Son historias que se cuentan de una manera diferente y buscando el vínculo emocional de quien la escucha.



Transformamos la vida de los colombianos a través del emprendimiento.

Introducción

El **pitch** es vital para todos emprendedores en cualquier sector, ya que todos necesitarán en algún momento presentar su idea de negocios a clientes, socios, bancos, instituciones de apoyo y/o empleados con el fin de crecer.



Hay dos premisas fundamentales para presentar las ideas: **conocerlas bien y hacerlas atractivas,** con el fin de seducir al comprador y en este entrenamiento en ello nos concentraremos. Bienvenidos!

¿Qué es un pitch?



El pitch es **una historia que seduce, debe ser sólida y compacta,** y la debe contar un emprendedor para vender su idea de negocios, una historia convincente, sin fisuras, ni titubeos, ni contradicciones.

Es **una herramienta versátil** que sirve para conseguir financiamiento, atraer inversionistas, adquirir nuevos clientes, conseguir aliados y hasta encontrar talento para tu empresa.

Las 3 preguntas para preparar un pitch:

¿Por qué se hace?

Hace referencia a la finalidad del pitch. Éste puede tener varios objetivos, desde levantar inversión o asegurar un préstamo, hasta negociar con proveedores o buscar clientes nuevos. Por tanto, el pitch varía dependiendo de la finalidad deseada.



¿Qué debe contener?

Se refiere al contenido del pitch y está asociado al escenario en el que voy a presentar mi modelo negocio, para definir en qué debo centrar el discurso en la presentación y así captar la atención del público.

¿Cómo lo debo comunicar?

Ésta se enfoca en el estilo del pitch. El estilo abarca factores desde el volumen y vestimenta del orador, hasta el contenido de las diapositivas y el uso de storytelling (Contar una historia)

Planificando un pitch exitoso

ANTES

- Ten claro el propósito y el objetivo.
- Indaga sobre el público, el escenario y el tiempo disponible.
- Prepara el esquema a usar y escribe un libreto.
- Y ensaya-mejora, ensaya-mejora. (Repetición).

DURANTE

- Ten seguridad en ti mismo y sé auténtico.
- Maneja tu comunicación (Verbal-Visual-Corporal).
- Usa el libreto que has preparado previamente.
- Improvisa frente a cualquier imprevisto.

DESPUÉS

- Hazle seguimiento a los resultados de tu pitch.
- Potencializa los contactos.
- Retroalimenta tu experiencia.
- Identifica tus fortalezas y debilidades.
- Prepara el siguiente momento de verdad.

Esquema a seguir para un pitch exitoso



1. “Poseemos problemas” (Problema y/o Necesidad)

Se expone el problema y/o necesidad, como pregunta o estadística (Cifra clave) para captar la atención del Jurado.

¿Cuánto tiempo gastas en…?

¿A quién de aquí no le ha pasado que…?

Comienza por una historia / anécdota / acontecimiento relacionada con el problema/necesidad.

(Tiempo sugerido: 30 segundos)



2. “Se le tiene” (Solución)

Explicar la solución presentando el producto y/o servicio, mostrando cómo aporta a la problemática y/o necesidad identificada y a quién impacta (Perfil del Cliente)

No olvides además, resaltar el factor innovador y/o diferenciador, la cobertura geográfica, uso de medios tecnológicos.

¿Porqué me voy a enamorar de tu producto y/o servicio?

(Tiempo sugerido: 30 segundos)



3. “Donde cabe uno caben todos” (Oportunidad Comercial)

Focaliza la atención en la oportunidad del negocio.

Utiliza cifras confiables de lo general a lo particular que te permitan demostrar la validez de tu idea de negocio en el mercado actual.

Ten en cuenta:

Tendencias de crecimiento y oportunidad del sector económico al que pertenece la idea

Cifras relacionadas con la cantidad de posibles clientes a los que puedes llegar con tu producto y/o servicio (Mercado Potencial)

(Tiempo sugerido: 1 minuto)



4. “En qué vamos” (Hitos importantes del proyecto)

Presenta los momentos claves / trayecto recorrido de tu idea de negocios.

¿Qué se ha hecho hasta el momento?

¿Cuál ha sido tu experiencia previa con este modelo de negocio propuesto?

¿Cuál es el estado actual del modelo de negocio?

Usa historias y/o testimonios de los clientes actuales si los hay.

(Tiempo sugerido: 1 minuto)



5.”Los de al lado” (Competencia)

Presente el análisis realizado a la competencia, definiendo al menos 5 factores de comparación permitiendo ver ventajas y desventajas con relación a su Modelo de Negocio.

*Fortalezas

*Ubicación geográfica

*Estrategia de precios

*Segmentación de mercado

(Tiempo sugerido: 1 minuto)



6. ¿Ý cómo nos conectamos? (Enfoque y estrategia de mercado)

Describe la estrategia de mercado y canales de venta destacando elementos como:

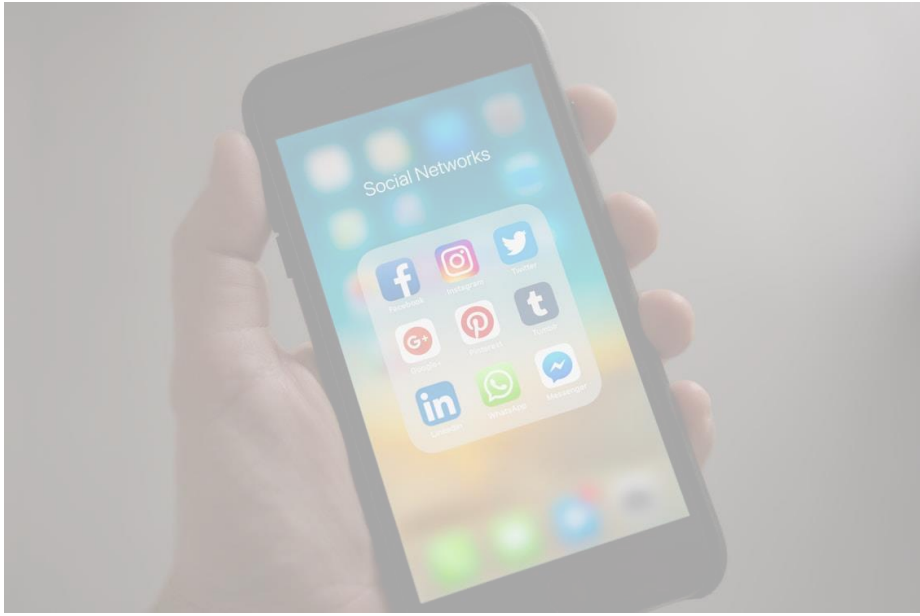
¿Quién es mi cliente?

¿Cómo me integro a sus hábitos de vida (Gustos y Preferencias) para definir los canales de comunicación y publicidad?

¿Cuáles serán los canales por los que se realizarán mis ventas?

¿Cómo aporta cada uno de los canales en las ventas totales?

(Tiempo sugerido: 1 minuto)



7. “Las cuentas claras, el chocolate espeso” (Finanzas)

Presente las cifras de tu idea de negocio en los siguientes elementos:

¿Cuánto vale mi proyecto?

¿Cuánto es mi aporte como emprendedor?

¿En qué se van a utilizar los recursos a solicitar?

Proyección de Ventas a 5 años

Indicadores principales: Tasa Interna de Retorno ¿Qué tan rentable está siendo mi modelo de negocio?

(Tiempo sugerido: 2 minutos)



8. “Mis compañeros de aventura son…” (Equipo del emprendimiento)

Cuenta tu historia y la de tu equipo de manera general, indicando tu formación académica, experiencia o relación con la problemática y/o necesidad.

Proyecta seguridad, autenticidad, humildad y tenacidad.

Presente de manera gráfica a tus compañeros de aventura y destaca la interdisciplinariedad para fortalecer el Modelo de Negocio.

¡Tu fotografía sería algo genial!

(Tiempo sugerido: 1 minuto).

¡Ustedes son el equipo indicado para conducir al éxito este proyecto!



Actividad práctica



Cada emprendedor tomará nota de los aspectos más importantes que debería tener la presentación personalizada de su idea de negocio para ser atractiva.
(1 minuto por emprendedor)

El pitch perfecto: 7 elementos para conseguir que un jurado ame tu idea de negocio.

1.Debes saber cómo presentarte y presentar tu idea de negocio.

2. Debes crear una sensación de confianza.

3. Debes prepararte si quieres impresionar a la audiencia.

4. Debes ser honesto sobre lo que no sabes.

5. Debes asegurarte de dejar una impresión favorable y una recordación una vez te vayas.

6. Debes asegurarte que tu audiencia tenga claro que tu idea es mejor que la competencia.

7. Debes tener un plan de cómo identificar y sobrepasar los riesgos, alcanzar grandes logros y escalar.



El pitch perfecto: 5 Tips para un pitch poderoso.



Actividad práctica



Los emprendedores deben contar la historia de como llegaron a su idea de negocio y la inspiración o motivación que tuvieron para hacerlo.

Retroalimentación

1. Prepara con antelación tu pitch. Ten un esquema y libreto

2. Sé tu mismo. Demuestra seguridad, humildad y tenacidad.

3. Sé coherente con tu propósito y valores. Potencia tu diferencia frente a los competidores

4. Dale valor a tu equipo de trabajo y el recorrido de tu idea de negocios.



1. Ten claro el problema o necesidad significativa.

2. Muestra tu solución y sus elementos diferenciadores

3. Ten claro tu segmento de mercado y cifras contundentes.

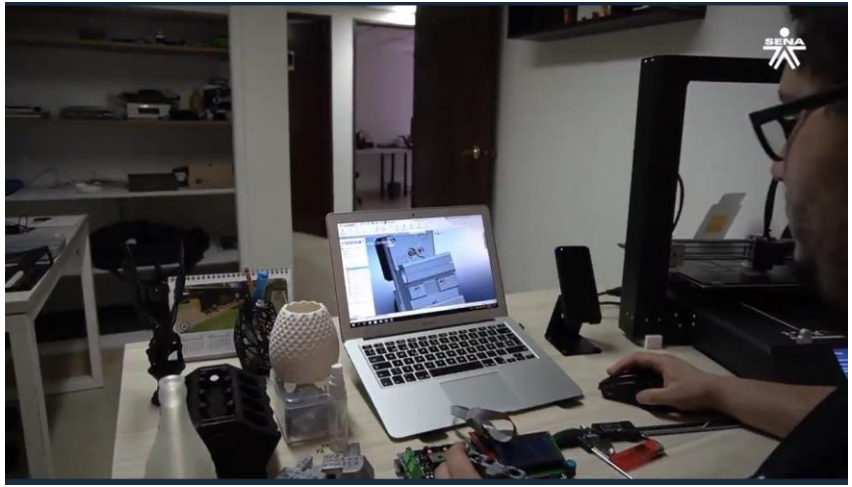
4. Ten tu plan de negocios, recorrido y datos de respaldo

Compromisos Emprendedor

Preparar un pitch emprendedor y practicar frente a una audiencia (puede ser un familiar o amigos"

Investigar sobre esquemas y herramientas para pitch exitosos.

Ver videos "ilustrativos" sobre pitch.



Video Tips

Links:



https://www.youtube.com/watch?v=oPFXJZTQXd0

https://www.youtube.com/watch?v=9Bg1CYy6an8

https://www.youtube.com/watch?v=EsAkvzIoEvc

Material de Apoyo

- Plantilla para estructurar un pitch.



G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co