



El empleo
es de todos

Mintrabajo

ENTRENAMIENTO

Pitch

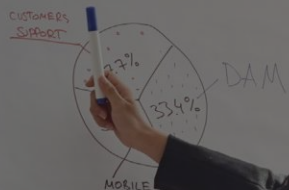
¿Cómo presentar una idea de negocio?



@SENAcomunica

www.sena.edu.co

COMPLETED TASKS



	I	II	III
PLAN	105	88%	93%
TOTAL DTD.	2881	2415	2552
ACTIVE	1500	1700	1900
CONVERSION	5.9%	4%	4.8%

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 o proveedores.

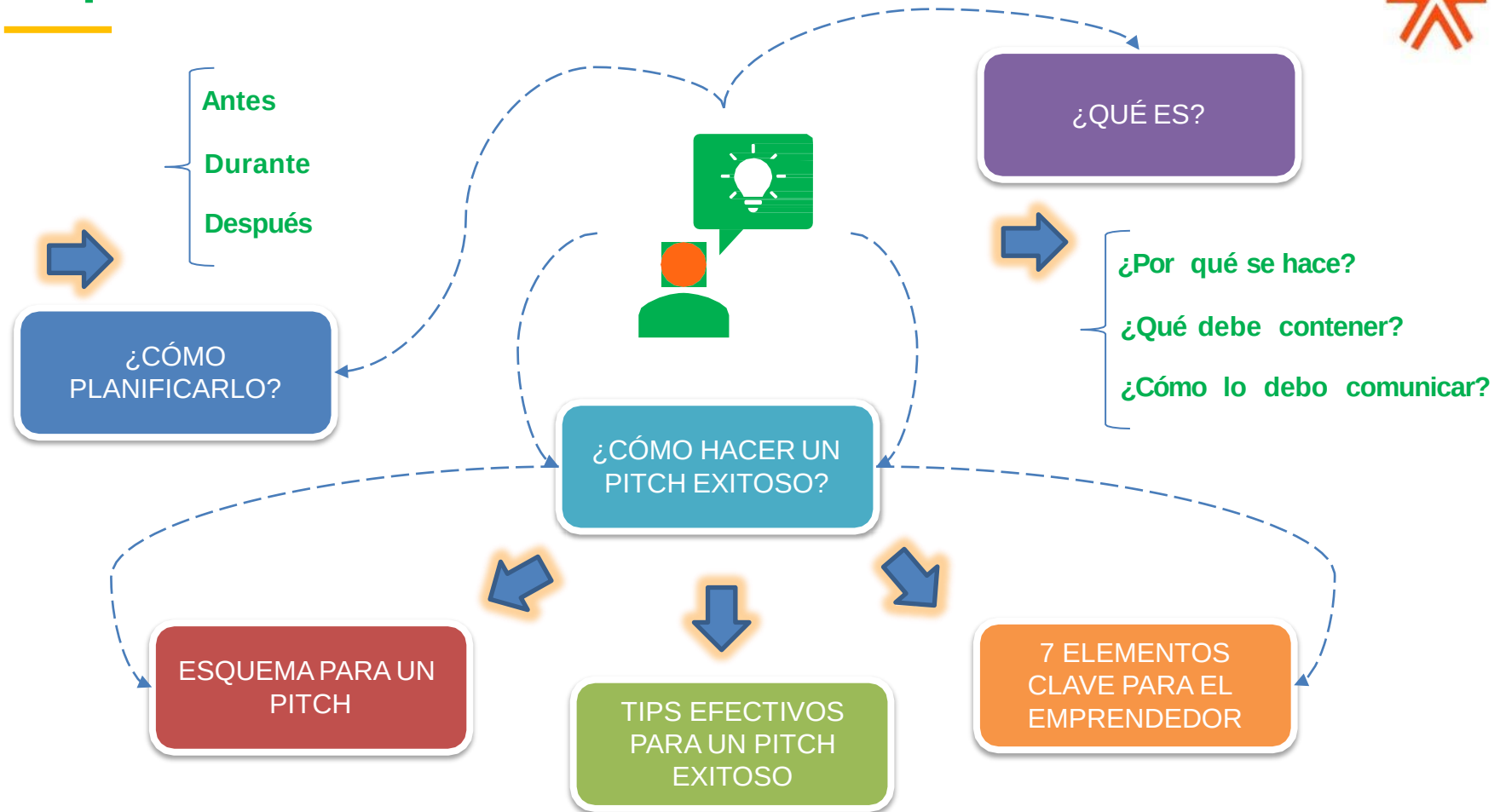


Conceptos clave



- **Pitch:** es una historia que seduce. La debe contar un emprendedor para vender su idea de negocio. Debe ser sólida y compacta, una historia convincente, sin fisuras, ni titubeos, ni contradicciones.
- **Pitch de ascensor:** breve síntesis, en una sola frase, que combine la visión, el 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 hacen la escucha.
- **Storytelling:** es el arte de contar historias de una manera diferente y buscando el vínculo emocional de quien la escucha.

Mapa mental



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 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. En este entrenamiento nos concentraremos en ello. ¡Bienvenidos!



¿Qué es un pitch?

Es una historia que seduce. La debe contar un emprendedor para vender su idea de negocio. Debe ser sólida y compacta, 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 tres preguntas para preparar un pitch

¿Por qué se hace?

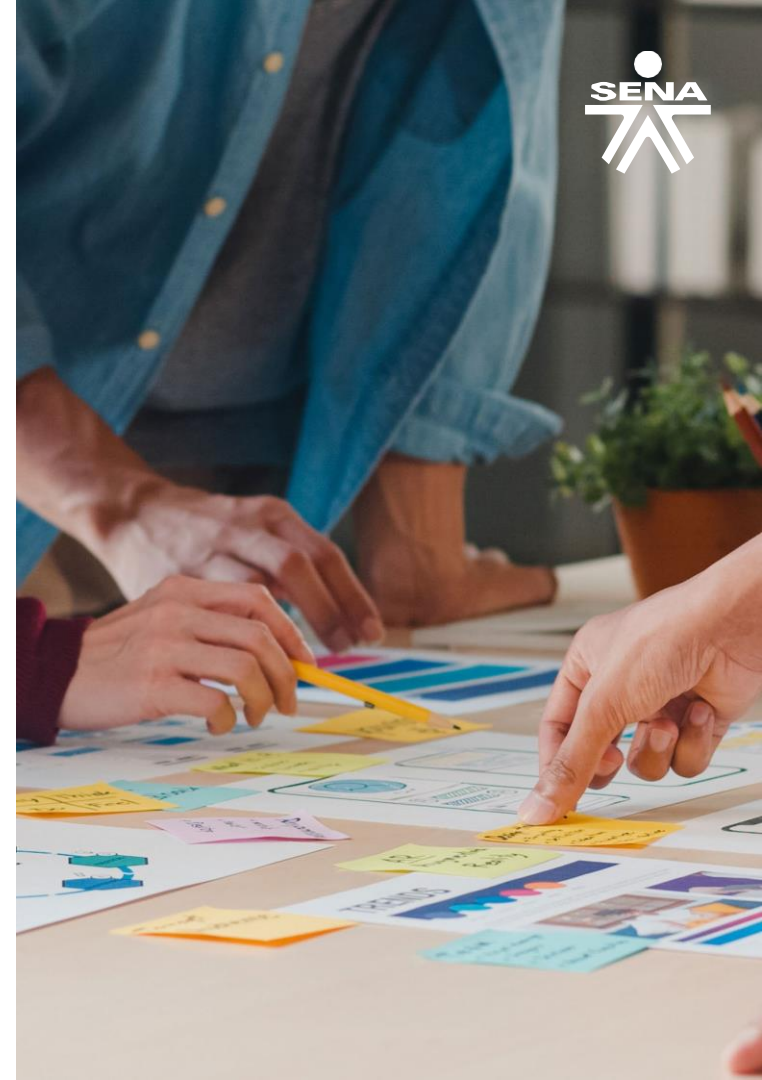
Éste puede tener varios objetivos, desde levantar inversión o asegurar un préstamo, hasta negociar con proveedores o buscar clientes nuevos. Por tanto, el pitch varía dependiendo de la finalidad deseada.

¿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.



Planifica 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.



Plantilla Modelo de Negocio 2023



www.sena.edu.co

Estructura principal



**10 Minutos
sugerido**

1. “Quien soy yo”

(Presentación del Emprendedor)

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

Proyecta seguridad, autenticidad, humildad y tenacidad.

¡Tu fotografía sería algo genial!

(Tiempo sugerido: 30 segundos)



2. “Poseemos problemas” (Problema o Necesidad)

Presenta el problema o necesidad, como pregunta o estadística **(Cifras 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: 1 minuto)



3. “A quien le sirve lo que hago”

¿Quién es el protagonista?

Explica a **quien impactas** con el problema identificado.

Cual es el protagonista de mi modelo de negocio

Explique sus segmentos mercado

Define el Perfil del Cliente o Consumidor

(Tiempo sugerido: 1 minuto)



4. “Se le tiene” (Solución - Propuesta de Valor)

Explica la solución materializada del producto o servicio, mostrando **cómo responde a la problemática o necesidad identificada**

Explica el factor innovador o diferenciador

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

(Tiempo sugerido: 1 minuto)



5. “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)



6. “En qué vamos” (Validación)

Presenta los momentos claves o el trayecto recorrido de tu modelo de negocio.

¿Qué se ha hecho hasta el momento?

Presenta los resultados de la validación

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

¿Cuál es el estado actual del modelo de negocio?

¿Estás realizando ventas de su modelo de negocios?

Puedes usar historias o testimonios de los clientes actuales.

(Tiempo sugerido: 2 minutos)



7. “Los de al lado” (Competencia)



Presenta 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)



8. ¿Y cómo nos conectamos?

(Enfoque y estrategia de mercado)

Describe la **estrategia de mercado y canales de ventas** 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)



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

Presenta las **cifras de tu modelo de negocio** en los siguientes elementos:

¿Cuánto vale mi proyecto?

Presenta detallado el valor del proyecto

¿Cuánto es mi aporte como emprendedor?

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

Proyección de Ventas a 5 años

(Tiempo sugerido: 2 minutos)



10. “Mis compañeros de aventura son...”

(Equipo del emprendimiento)

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

(Tiempo sugerido: 1 minuto 30 segundos)

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





GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682



@SENAComunica

www.sena.edu.co