BITACORA EMP NOV 19 CANDELARIA

SENA CENTRO DE LA CONSTRUCCION

NOMBRE INSTRUCTOR	Roberto Arturo Esquivel Cruz
FICHA No.	3304821
SITIO	CANDELARIA
CURSO	TECNICO EN SST
FECHA INICIO /	**FECHA TERMINACION** /
HORARIO	MIERCOLES DE 17:00 A 21:00
FECHA:	NOV 19 2025

BITACORA EMP NOV 19 CANDELARIA

Actividad: Creación y Presentación de un Pitch
Objetivo:
Los estudiantes aprenderán a estructurar y presentar un pitch convincente para un emprendimiento, destacando la propuesta de valor, el problema que resuelve, y el mercado objetivo.

1. Introducción
o ¿qué es un pitch?

Un pitch es una presentación breve y persuasiva que tiene como objetivo captar la atención e interés de una audiencia específica, como inversores, clientes potenciales o socios. La idea es comunicar de manera clara y concisa la propuesta de valor de un proyecto, producto o servicio en un corto periodo de tiempo, generalmente entre 3 y 5 minutos

Importancia del Pitch

1. Captar Inversores: Un buen pitch puede atraer a inversores interesados en financiar tu proyecto, lo cual es crucial para el crecimiento y desarrollo de una startup.
2. Claridad y Enfoque: Ayuda a los emprendedores a definir y afinar su propuesta de valor, asegurándose de que pueden comunicar su idea de manera efectiva.
3. Networking: Facilita la creación de redes de contactos, ya que un pitch bien hecho puede abrir puertas a nuevas oportunidades y colaboraciones.
4. Validación: Permite obtener feedback inmediato sobre la idea o proyecto, lo cual es valioso para realizar ajustes y mejoras.
5. Visibilidad: Incrementa la visibilidad del proyecto o empresa, ayudando a posicionarse en el mercado y a diferenciarse de la competencia.

Un pitch efectivo no solo comunica la idea, sino que también inspira y motiva a la audiencia a querer saber más y a involucrarse.

Video: Elevator pitch. Tienes 20 segundos – eduCaixa
https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_YjgvI
¡La emprendedora más joven del programa! 😍 | Shark Tank Mexico
https://www.youtube.com/watch?v=O9QFEsKq1k0
Como Hacer Un Pitch

2. Estructura del Pitch
o Presenta la estructura básica de un pitch:

1. Introducción: Presentarse y captar la atención.
2. Problema: Describir el problema o necesidad detectada.
3. Solución: Explicar cómo el producto o servicio resuelve el problema.
4. Mercado: Definir el mercado objetivo y su tamaño.
5. Modelo de Negocio: Explicar cómo se generarán ingresos.
6. Competencia: Destacar las ventajas competitivas.
7. Equipo: Presentar al equipo detrás del proyecto.
8. Finanzas y Proyecciones: Mostrar las proyecciones financieras y necesidades de

inversión.
3. Desarrollo del Pitch
o Cada aprendices debe elegir una idea de emprendimiento y desarrollar un pitch siguiendo la estructura presentada.
o Los aprendices deben preparar una presentación de 3-5 minutos.
4. Práctica y Feedback
o Cada grupo presenta su pitch frente a la clase.
o Los demás estudiantes y el profesor proporcionan feedback constructivo.
5. Refinamiento
o Los grupos ajustan su pitch basado en el feedback recibido.
6. Presentación Final (5 minutos por grupo)
o Cada aprendiz presenta su pitch refinado.
o Se elige el pitch más convincente basado en criterios como claridad, creatividad y persuasión.
Cierre:
- Reflexiona con los estudiantes sobre la experiencia.
- Discute la importancia de la práctica y la adaptación del pitch según la audiencia.

Desplazamientos ruta de ida: CALI-YUMBO
Medio de transporte: terrestre.