



El empleo
es de todos

Mintrabajo

ENTRENAMIENTO Pitch

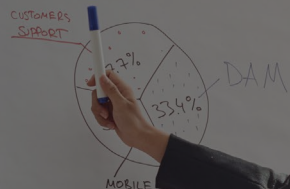
¿Cómo presentar una idea de negocio?



@SENAcomunica

www.sena.edu.co

COMPLETED TASKS



	I	II	III
PLAN	(105)	88%	93%
TOTAL DWD.	2881	2415	2552
ACTIVE	5(82)	17(22)	19(30)
CONVERSION	5.77%	4%	4.87%

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.

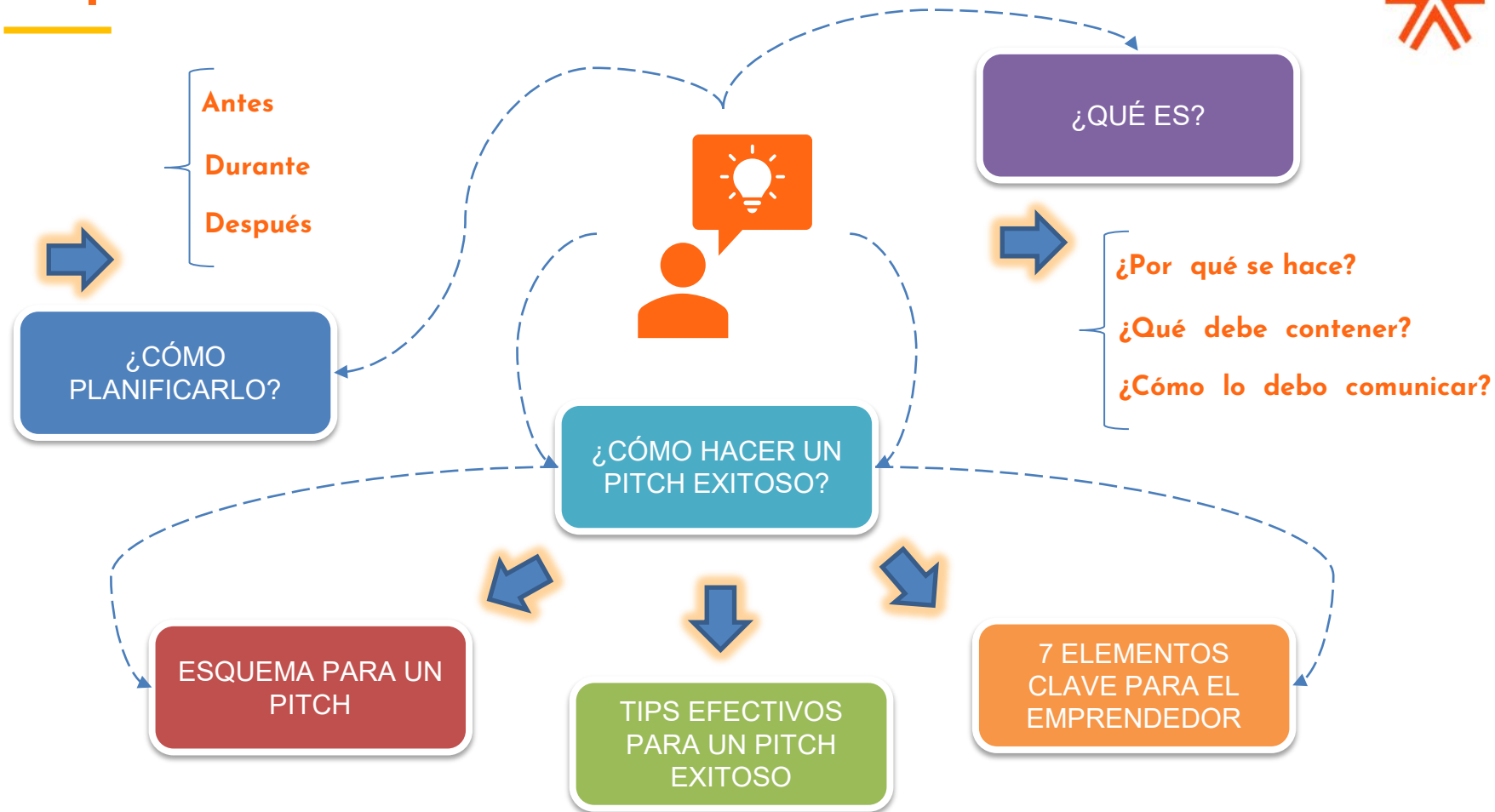


Conceptos clave



- **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.

Esquema a seguir para un pitch exitoso



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.

1. Tenemos problemas

Problema o necesidad.

Se expone el problema 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 o anécdota relacionada con el problema o necesidad.

Tiempo sugerido: 30 segundos.



2. Se le tiene Solución

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

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

¿Por qué me voy a enamorar de tu producto o servicio?

Tiempo sugerido: 30 segundos.



3. Donde cabe uno caben todos

Oportunidad comercial

Focaliza la atención en la oportunidad del negocio.

Usa cifras confiables y explícalas yendo de lo general a lo particular para 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 de tu idea de negocio.

¿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 o testimonios de los clientes actuales si los hay.

Tiempo sugerido: 1 minuto.



5. Los de al lado

Competencia.

Presenta el análisis realizado a la competencia, **definiendo al menos 5 factores de comparación** que permitan ver ventajas y desventajas en relación con su modelo de negocio.

- Fortalezas.
- Ubicación geográfica.
- Estrategia de precios.
- Segmentación de mercado.

Tiempo sugerido: 1 minuto.



6. ¿Y cómo nos conectamos?

Enfoque y estrategia de mercado

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

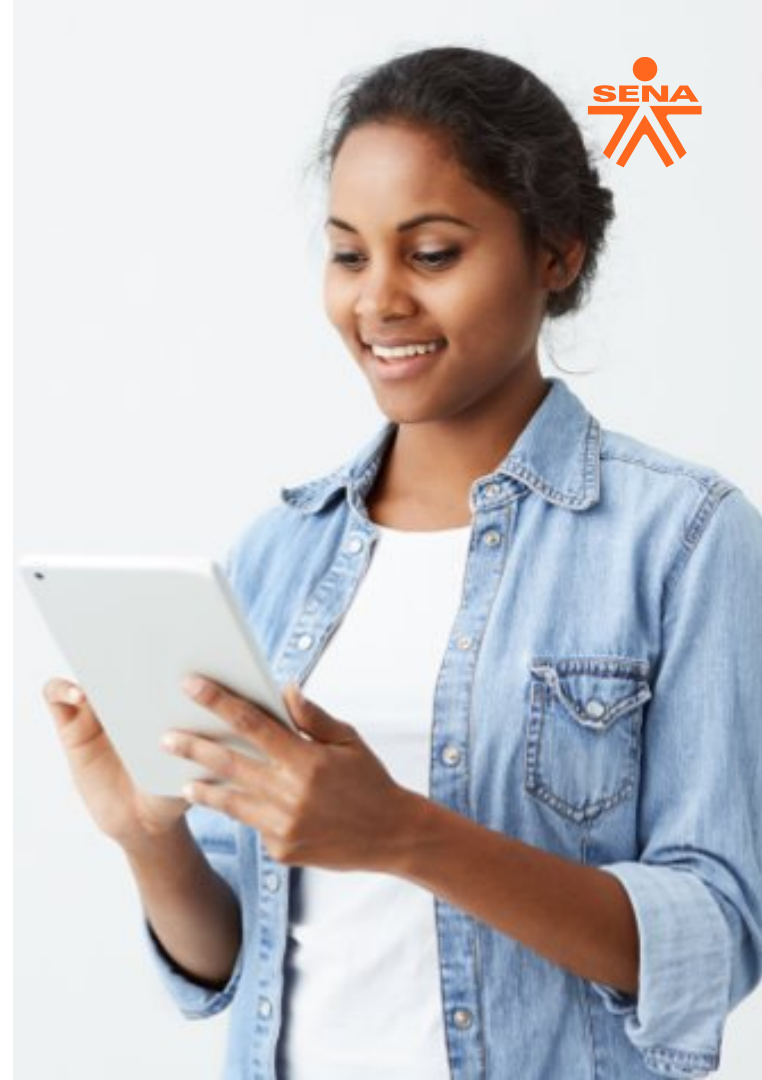
¿Quién es mi cliente?

¿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

Presenta 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?

¿Cuál es mi proyección de ventas en cinco años?

¿Qué tan rentable está siendo mi modelo de negocio? (Tasa interna de retorno).

Tiempo sugerido: 2 minutos.



8. Mis compañeros de aventuras

Equipo del emprendimiento

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

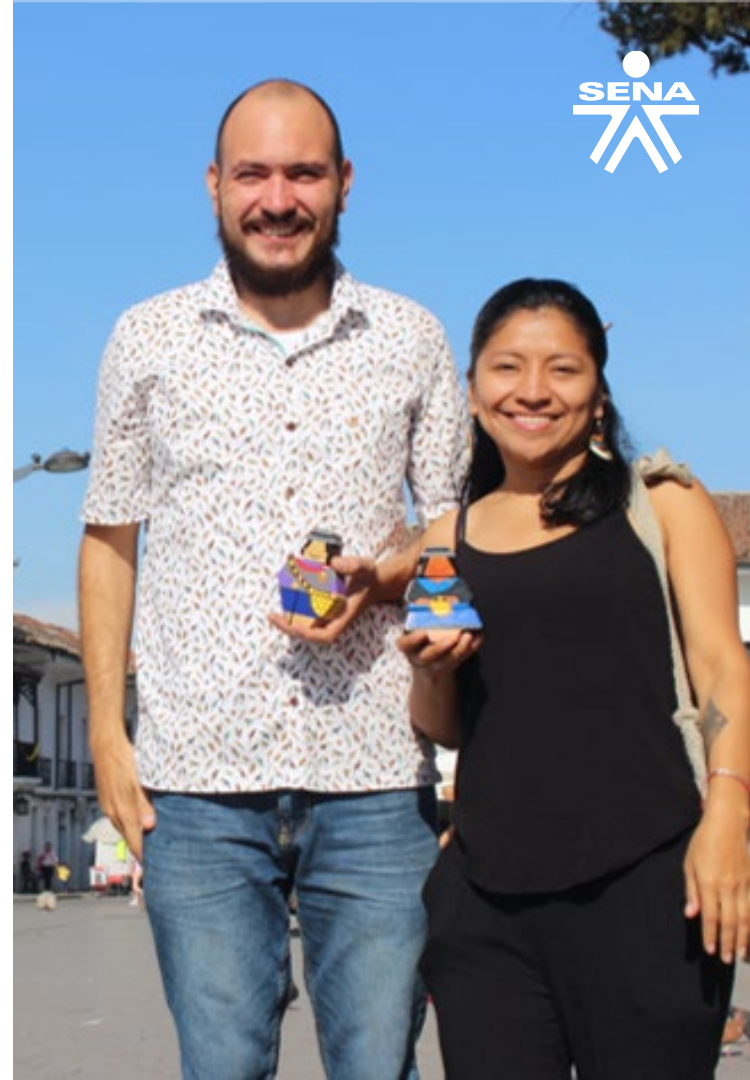
Proyecta seguridad, autenticidad, humildad y tenacidad.

Presenta 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!



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.

3. Debes prepararte si quieres impresionar a la audiencia.

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

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

2. Debes crear una sensación de confianza.

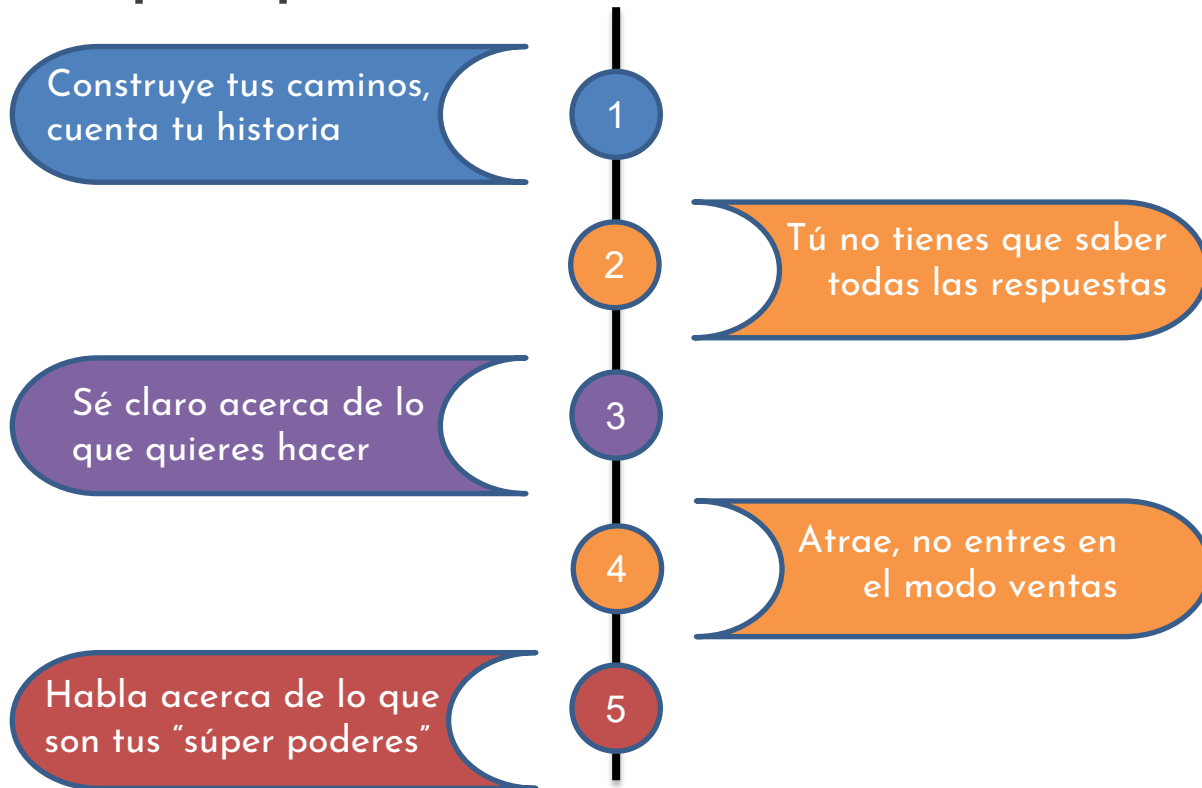
4. Debes ser honesto sobre lo que no sabes.

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



El pitch perfecto:

5 Tips para un pitch poderoso.

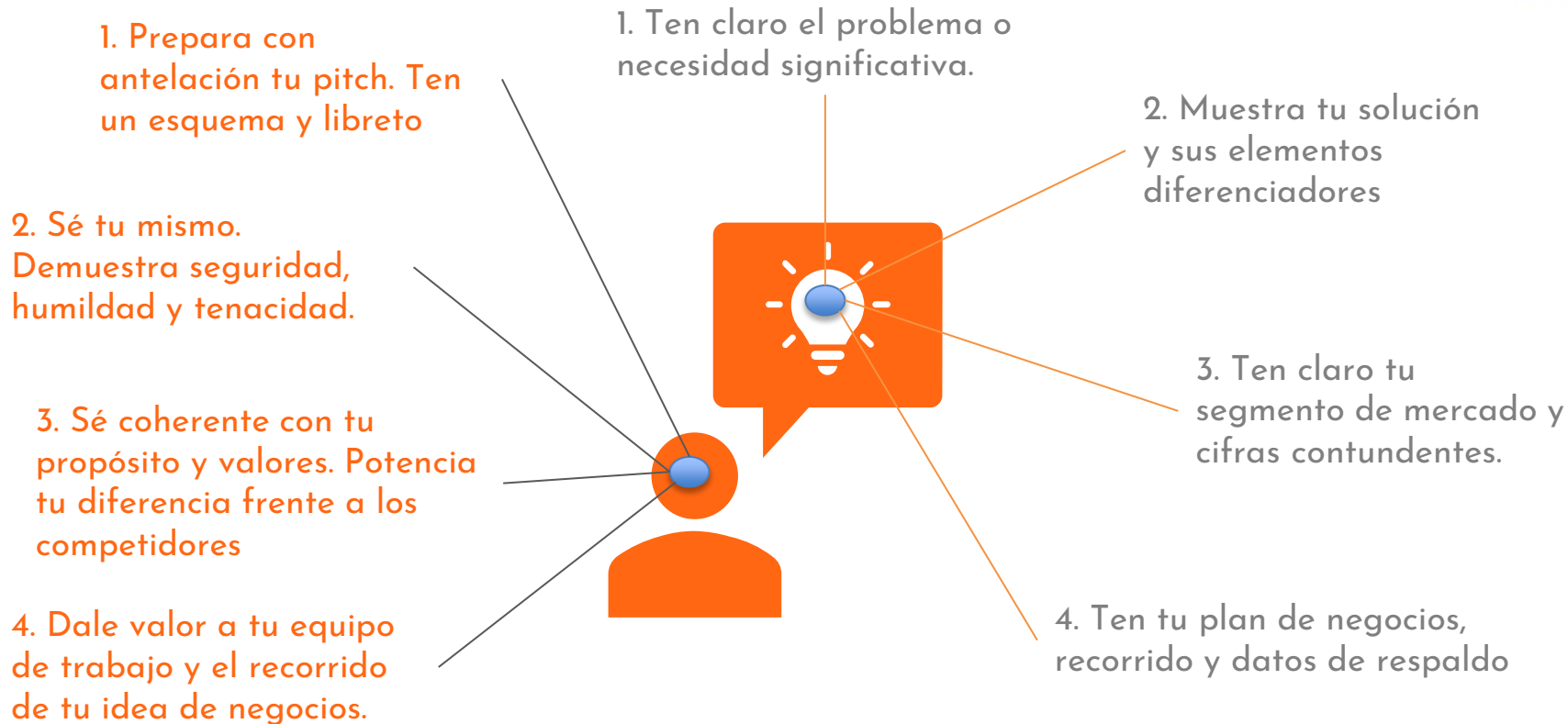


Actividad práctica

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



Retrolimentación



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=EsAkvzloEvc>

Material de apoyo



Plantilla para estructurar un pitch.





GRACIAS

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



@SENAcomunica

www.sena.edu.co