

Te explicamos los 3 básicos que te ayudarán para un pitch de negocios

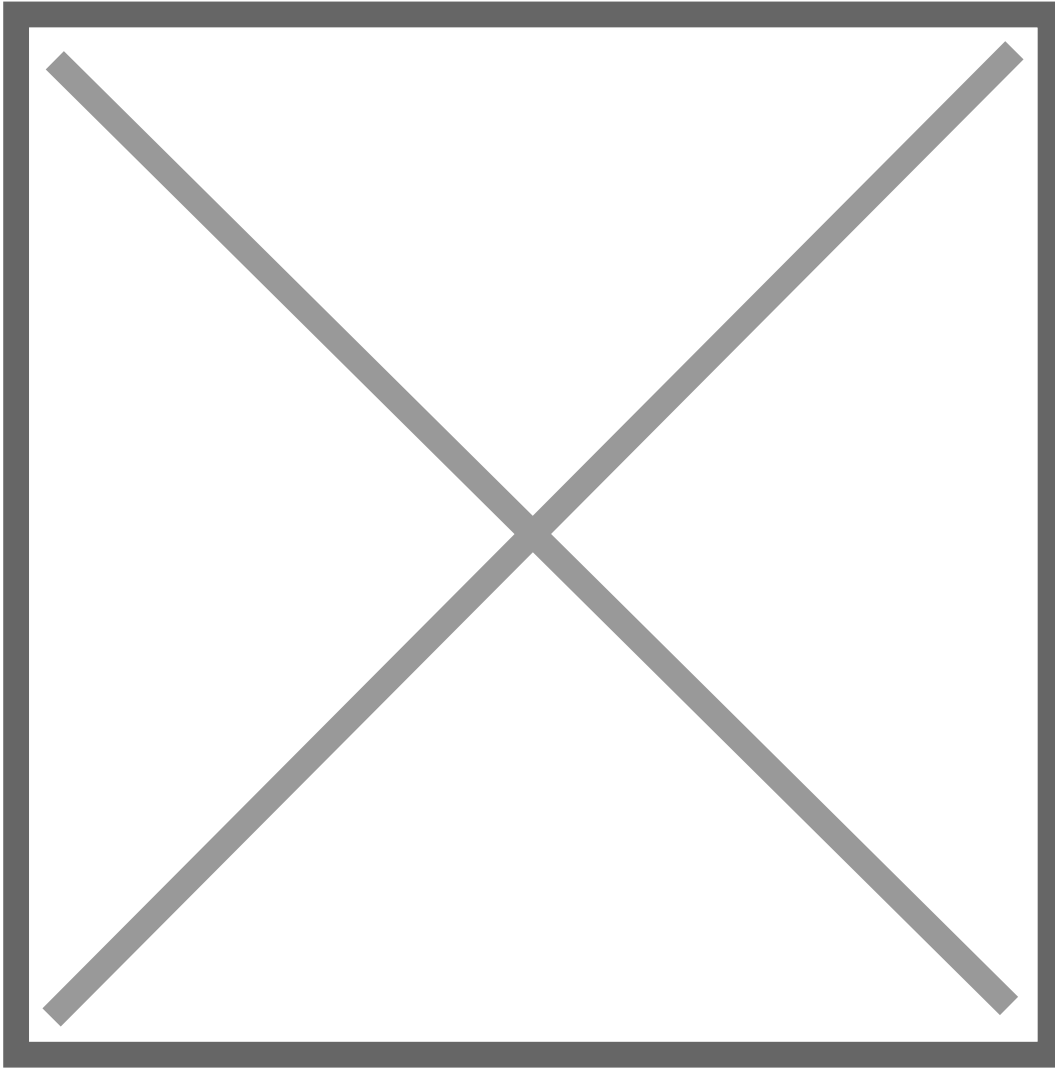


¿Alguna vez has realizado un *pitch*? ¿cómo te sentiste? ¿lograste tus objetivos? Hay ciertos errores que –tal vez– cometes cuando haces una presentación que puede definir tu futuro.

Se considera que el *pitch* es la herramienta más importante para tu proyecto. Es tu oportunidad para convencer a los inversionistas de que confíen en ti.

Denisse Álvarez, fundadora y directora general de la empresa **Score My Pitch**, compartió con los participantes de **INCmty** las claves para poder hacer una presentación exitosa.

“Para empezar, para hacer un buen pitch debes tener completamente entendido todo el modelo de negocio de tu emprendimiento”, dijo Denisse. La experta resumió tres puntos:



1) La presentación

“Debe estar bien diseñada, tener los elementos con los que defenderás tu idea de la mejor manera”, explica.

Álvarez recomienda usar la regla 10-20-30, que consiste en presentar todo en 20 minutos, con 10 diapositivas y una tipografía de 30 puntos.

“Se usa esta tipografía para que, incluso las personas atrás del auditorio pueden leerla, tal vez la oportunidad que buscas se encuentra sentada ahí”, dice.

Para la presentación también debes intentar usar una letra que se vea profesional, al igual que apoyar con imágenes que expliquen mejor el proyecto, como gráficas.

“Eviten ser técnicos. Utilicen el lenguaje más sencillo para que la audiencia pueda entender a la perfección lo que están explicando”, recomendó a los jóvenes.

2) Contar tu historia... en tres actos

El *storytelling* consiste en usar historias para convencer a tu audiencia. Las anécdotas y ejemplos hacen que quienes escuchan se enganche mejor, haciendo tu presentación más atractiva.

La empresaria dice que la división de esta parte se puede hacer como una obra de teatro: en tres actos.

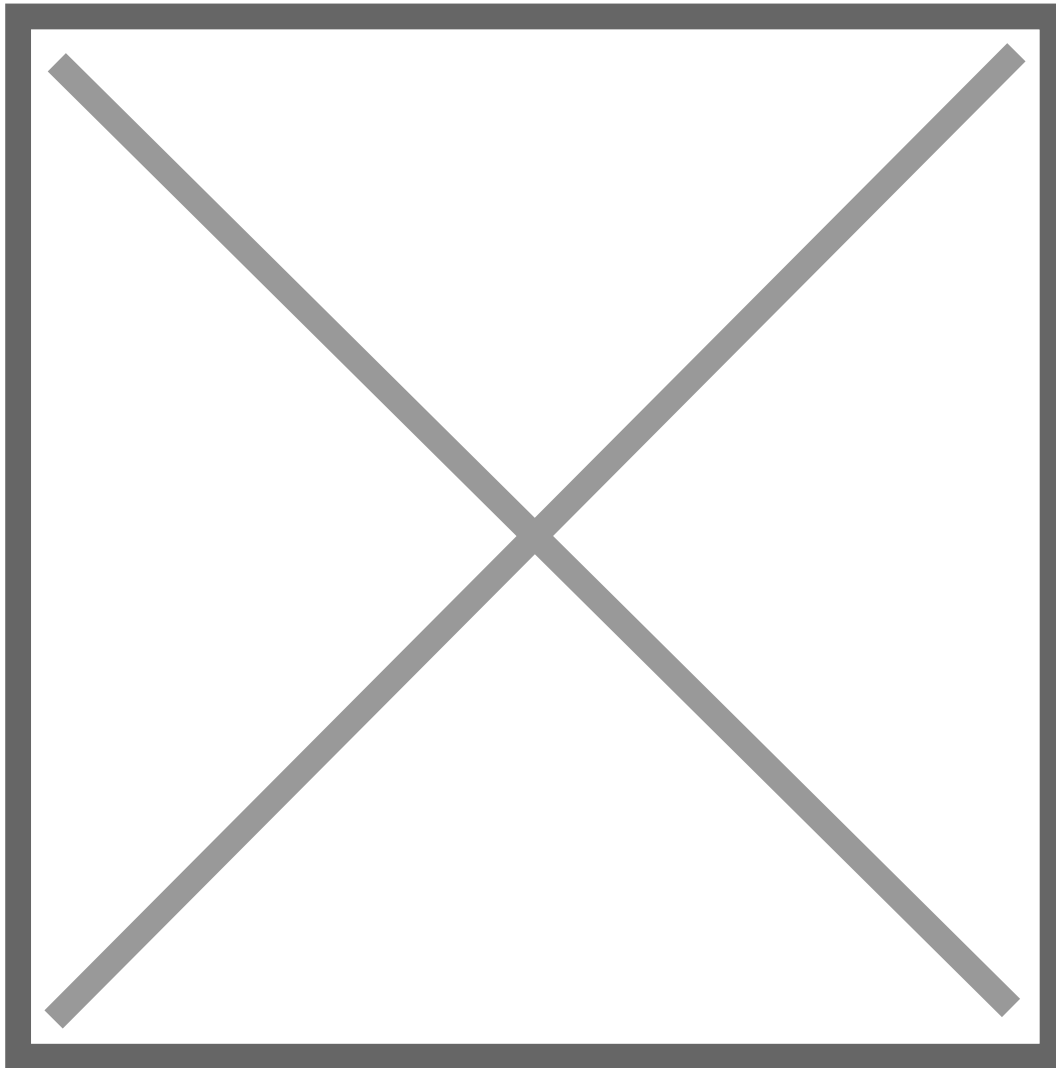
En el primero debes utilizar preguntas o involucrar a la audiencia como 'levanten la mano si...' Invita a la audiencia.

En el segundo acto, se debe explicar el problema, usar comparaciones, presentar estadísticas.

En el tercer acto debes presentar la solución. El héroe de la obra es tu proyecto.

3) Estructura tu pitch

1. Título
2. Problema / oportunidad
3. Propuesta de valor
4. Producto Mínimo Viable / valor agregado
5. Modelo de negocio
6. Estrategia de mercado
7. Competencia
8. Equipo de trabajo
9. Proyecciones o métricas
10. *Timeline*



Otros consejos

La experta advierte que se debe crear algo demostrable, un producto tangible que las personas puedan entender.

“Evita las bromas, hay gente que puede ser muy sensible respecto a ciertos temas así que lo mejor es evitar esto. Cuando vas a presentar tu pitch, asegúrate de presentarlo con esa pasión y esa emoción para que se note ese esfuerzo y esas ganas de querer que ese sueño se vuelva realidad”, concluye.

8ª edición de INCmty

INCmty tiene como eje rector ‘**Digital inclusion & sustainable future**’, para promover la reducción de la brecha digital e impulsar el desarrollo social hacia un futuro sostenible.

*“En el contexto actual, el **ecosistema emprendedor demanda espacios donde se concentren mentes innovadoras** con propuestas de negocios que aportan algo más a la sociedad y al planeta”, subrayó Josué Delgado, director de INCmty.*

Durante 5 días de actividades se están llevando a cabo **más de 200 actividades en línea**, entre conferencias, talleres, pitches, meetups y experiencias de networking.

LEE TAMBIÉN:

alt="7 acciones para reinventarte como emprendedor ante la nueva normalidad"
class="embed-image">

7 acciones para reinventarte como emprendedor ante la nueva normalidad

Dora Valdez y Gabriela Mitri, estrategias de negocios, presentaron en INCmtty 2020 propuestas para mejorar el perfil profesional

tec.mx

ESPECIAL DE COBERTURA DE INCmtty 2020:

