

TALLER DEMO DAY INVERSIONISTAS

Módulo 1

ETAPA 3- PITCH SÓLIDO

COMO HACER UN BUEN PITCH

7 consejos claves para preparar un discurso claro y directo, que te permita vender tu idea de negocio a inversionistas.

Un “Pitch de negocios” es, básicamente, una buena explicación de lo que haces, para vender tu idea o proyecto a posibles inversionistas, incubadoras e, incluso, nuevos socios y/o colaboradores que se quieran integrar.

Así, un Pitch no sólo te ayudará a conseguir capital, sino que también te hará creer en tu Pyme, aumentando la confianza e inspiración para trabajar con más ganas.

¿Cómo hacer un pitch de negocios?

1.- Determinar un tiempo de presentación y no extenderse: Esto beneficia tanto a quien presenta como a quien escucha el discurso. “Le quita ansiedad a la persona que está escuchando, que a veces no tiene mucho tiempo. De esta forma, te va a poder poner la atención necesaria”

2.- Explicar el problema que resuelve el producto: Es lo primero que se debe abordar en el pitch. “Los dueños de negocios tienden a “enamorarse” de sus productos y enfocarse demasiado en temas específicos o técnicos que la contraparte muchas veces no entiende”

3.- Mencionar claramente la visión del producto: “Por ejemplo ‘queremos ser los mejores en el Latinoamérica en resolver xxxx de yyyy’. Cuando se identifica la

problemática es importante saber bien quién o quiénes son las personas o empresas que se verán beneficiados”

4.- Explicar cómo funciona el negocio y su ventaja competitiva: Cuando el potencial inversionista entiende el problema, hay que exponer la visión del negocio (a nivel macro).

5.- Mencionar el track record comercial (si es que existe): En este punto, es importante exponer los hitos que ha tenido el negocio hasta el momento.

6.- Exponer el plan a futuro y los recursos que se necesitan: “Una vez que quien escucha entendió el problema, la solución y por qué existe una ventaja competitiva, hay que hablar de lo que se viene y qué necesitamos para lograrlo”. Nuevamente, la claridad es vital en este punto.

7.- Estar preparado para contestar dudas de forma directa y simple: “Si la contraparte está interesada va a preguntar los detalles que realmente le interesan, lo importante es no “marear” con información innecesaria”.

En un Pitch, lo más importante es que el inversionista se dé cuenta que está frente a una persona con foco y claridad en el entendimiento del negocio y el futuro de éste.

Ver video : <https://youtu.be/oWlicU7bNEs>