



ICT ENTREPRENEUR



*“One becomes an entrepreneur
not by birth but by education
as well as by experience”*

Volkmann 2004



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.
This publication [communication] reflects the views only of the author,
and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made
of the information contained therein.

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Objetivos e Intenciones:

- Comprender la importancia del pitching
- Aprender a hablar en público
- Aprender la estructura de un pitching exitoso
- Comunicar tu mensaje de una manera efectiva

Introducción:

- Pautas para un perfecto pitching
- Ejercicios de grupo
- Pitching engañoso

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Contenidos clave:

- Qué es un pitching
- Estructura de pitching
- Lenguaje
- Lenguaje corporal y el tono de voz
- PowerPoint/Reglas básicas

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Contenidos clave (cont):

- Mini pitching y Captadores de Atención
- Atendiendo preguntas
- Solución de problemas
- Pitching para inversores
- Encontrando inversores

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Qué es un pitching:

- Qué crees que es un pitching?
 - *Un pitch es una **historia** o una comunicación de mensajes entre dos partes, con el objetivo principal de vender, influir, educar o informar.*
- ¿Cuál es el criterio de un buen pitch?
- ¿Cuáles son las habilidades de un buen presentador?
- ¿Es presentar una habilidad o un talento (educación vs naturaleza)?
 - *Los mejores presentadores son esos que dominan el arte a través de la práctica*

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Estructura del Pitch:

- Conocer el objetivo de tu presentación
- Principales puntos y principales mensajes
- Estructura: Introducción, Cuerpo Principal, Conclusión
- Conociendo la historia

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Lenguaje:

- No todo el mundo es un científico/ingeniero
- No divagues
- El lenguaje de los inversores
- Regla de tres
- Memorizar el principio y el final

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Lenguaje Corporal y el Tono de Voz:

- El poder de las pausas
- Contacto Visual (grandes o pequeños grupos de personas)
- Usando útiles
- Confiado pero no arrogante
- Intonación/énfasis
- Umms and errs

Module 8-Pitching y encontrar inversores

PowerPoint/Reglas básicas:

- Tipos de fuentes y su propósito: Sans-serif, etc.
- Negritas y subrayado para énfasis. Evita *italics*
- NO PILLES!
- Tamaños de fuente indicativos: Títulos = 44 pt Texto Principal = 28 pt
– 34 pt
- Píldoras: no menos de 24 pt
- Número de píldoras: 3 parece ser el más efectivo (regla de 3 mencionada anteriormente)

Module 8-Pitching y encontrar inversores

PowerPoint/Reglas básicas (cont):

- Regla de 6 x 6 – hasta 6 palabras por línea, y 6 líneas por diapositiva
- Chequeo y doble-chequeo de tu escritura y formato
- Imágenes: Estate seguro de que haces tu imagen más grande o más pequeña, de que lo haces a escala
- Animación: No uses demasiado, a menos que realmente necesites enfatizar algo
- Si no animaciones, entonces utiliza una versión pdf de la presentación

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Mini Pitches y Captadores de Atención: Condensando tus mensajes:

- Elevator pitch
- Encabezados de Hollywood

Elevator pitches y los encabezados de Hollywood son herramientas que permiten a la gente comunicar instantáneamente o lanzar un mensaje a otra persona

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Atendiendo preguntas: Preparaciones:

- Estate preparado (haz tus estudios, practica respuestas a preguntas potenciales)
- Conoce tus inversores/audiencia
- Conocer lo que tu audiencia quiere oír
- No te pongas a la defensiva
- No interrumpas la persona que habla

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Solución de problemas:

Lo que podría ir mal, irá mal

- Barreras a la escucha efectiva
- Necesidad de enganchar a la audiencia

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Pitching para inversores:

- Conocer tu audiencia y el lenguaje de tu audiencia
- Pitch estrado

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Cómo encontrar inversores:

- Fuentes reputadas de financiar grupos, por ejemplo Angels, VCs, etc.
- Competiciones de Start up con asistencia de inversores
- Criterio para encontrar los inversores apropiados
- ¿Debería yo aceptar a a alguien que quiere darme dinero?
- Trabajo en red vs Capital: ¿Cuál es el rasgo más importante?
- Crear la ventaja competitiva a través de sociedades de inversores
- Haciendo el primer contacto

Module 8-Pitching y encontrar inversores

Videos y Ejercicios de grupo:

Pitch de un minuto: <https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw>

Elevator pitch de 30 segundos:

https://www.youtube.com/watch?v=5_wc7agBSZA

Pitch completo: <https://www.youtube.com/watch?v=XSk3xO2-3rE>

EJERCICIO INDIVIDUAL: ¡TIEMPO DE PITCHING!

Debería darse a los participantes un producto/servicio específico para presentar y entonces ellos tendrán que preparar su pitching en 10' y presentarlo en 1' en público.

Duración total de este ejercicio: 60'.

Deberían darse opiniones a cada participante de manera separada sobre aspectos principales como su lenguaje corporal, entusiasmo, conocimiento del tema, cómo lo han preparado, facilidad en la presentación, etc.

