



**ESTRUCTURA DE
PITCH DECK**

Nombre del emprendimiento

- Nombre del proyecto
- **One-liner** (descripción del proyecto en máx. 150 caracteres)
- Logo de la empresa
- Imagen o fotografía del producto
- Redes sociales de la empresa
- Contacto de la empresa



Problema

Deberás establecer el problema principal a resolver y justificar el impacto a la sociedad.

Piensa...

¿Cuál es el problema que tu proyecto soluciona?



Solución

Deberás explicar la solución actual para el problema que planeas resolver y la necesidad identificada insatisfecha.

Piensa...

¿Cómo es que tu proyecto soluciona el problema?

¿Cómo solucionan tus clientes el problema actualmente?

*Recuerda incluir justificación a tus respuestas

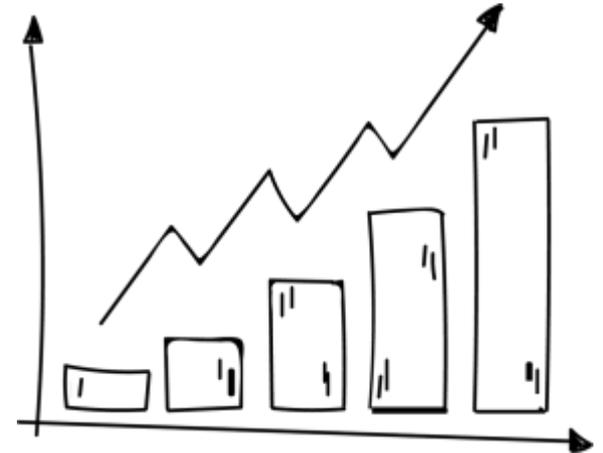


Mercado (tamaño mercado)

Deberás explicar el mercado de tu producto.

Como tip:

- Muestra números concisos y reales
- Menciona tus fuentes de información
- Haz uso de recursos gráficos que ayuden a la comprensión de este punto



Competencia

Deberás mencionar quien es tu competencia actual en el mercado.

Piensa...

¿Quién resuelve el mismo problema que mi producto?

Como tip:

- Compara costos y beneficios
- Compara los elementos del producto

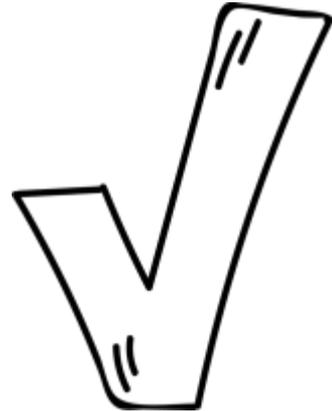


Propuesta de valor

Deberás explicar cómo es que tu propuesta es única, diferente y difícil de copiar.

Piensa:

- *¿Por qué tu proyecto es único?*
- *¿Cuáles son las ventajas del producto sobre la competencia?*
- *¿Qué elementos integra tu producto que realmente impacten al consumidor o a la rentabilidad del proyecto?*



Producto

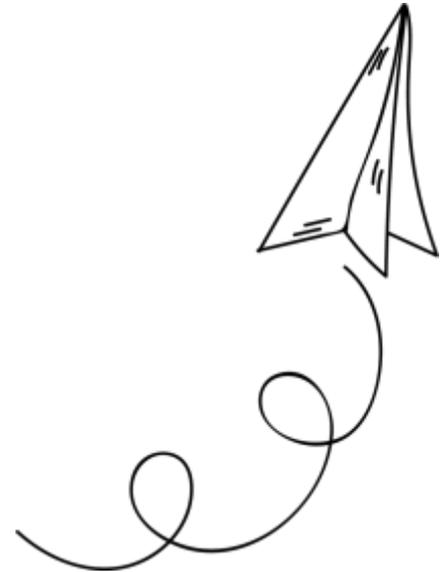
Deberás explicar el emprendimiento y cómo funciona en términos muy sencillos.

Piensa...

- Características
- Beneficios

Tip:

- Usa de imágenes o fotografías del producto

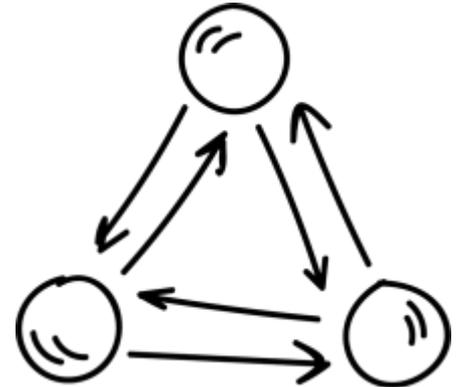


Tracción / Validación de mercado

Deberás mencionar la validación que tú y tu emprendimiento tienen.

Piensa:

- *¿Qué feedback tienes de tus consumidores o quienes han probado tu producto?*
- *¿Has recibido inversión?*
- *¿Tienes cartas de intención de compra?*
- *¿Tu emprendimiento ha tenido algún reconocimiento o premio?*



Modelo de negocios

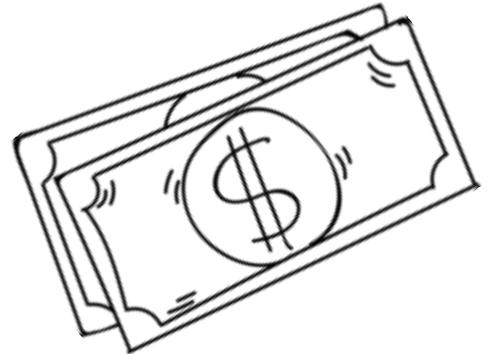
Deberás explicar el modelo de negocios, perfil de cliente, usuario, canales de comunicación, costos, fuentes de ingresos, y la forma de replicar de tu emprendimiento.

Piensa:

- *¿Cómo ganas dinero?*

“Un modelo de negocio es la manera que una empresa o persona crea, entrega y captura valor para el cliente”

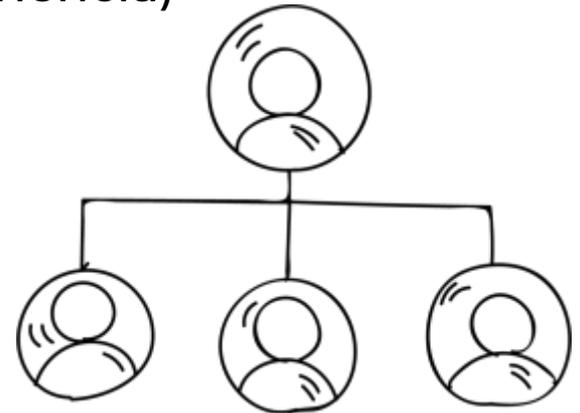
- Alex Osterwalder



Equipo

Deberás presentar al equipo de trabajo y el cómo se complementan los talentos para crear una nueva empresa.

- Integrantes (puesto que desempeñan/experiencia)
- Fotografías
- Asesores o consultores (opcional)



Si tienes duda, puedes consultar el Pitch Deck de Airbnb en internet, o puedes comunicarte por correo a hub@uanl.mx.

Deberás adjuntar esta presentación en la sección de Archivos una vez que te hayas registrado en http://eventos.uanl.mx/tiger_tank_2024/participantes/

