




Recomendaciones para un Pitch eficiente en Demo Day

Guia



Demo Day

Qué deberá incluir el Pitch?

- 
0. 10-12 slides en total
 1. Introducción Startup
 2. Planteamiento del Problema
 3. Productos/ Propuesta de valor que lo resuelve
 4. KPIs que demuestren su buen funcionamiento
 5. Clientes/ Track Record
 6. Casos de Éxito con algunos clientes
 - a. Cuantitativos (ROI post-contratación)
 - b. Cualitativos
 7. Propuesta comercial

1. Intro Startup

2. Planteamiento del Problema

3. Propuesta de valor

Breve intro de las startup

- > ¿Equipo fundador?
- > Qué hacen (one-liner)

Describe lo que está sucediendo en el negocio o en el mercado que requiere acción.

- > ¿Cuáles son las necesidades y/o dolores que se atacan?
- > Dejar bien claro qué necesidad han detectado. Hacer foco en las amenazas y oportunidades.

Descripción de cuál es la solución para aprovechar la oportunidad.

- > Describir cuál es la propuesta de valor y su estrategia
- > ¿Cuál es la principal ventaja competitiva? Diferencia de los competidores
- > ¿Cuál es el modelo de negocio? Cómo ganan dinero.
- > ¿En promedio, cuánto tarda en implementarse la solución en un cliente?
- > Posibilidad de incluir visuales de la plataforma (Demo) para mostrar cómo es *la solución*

4. KPIs

5. Clientes/ Track Record

Métricas del negocio que enmarquen el buen funcionamiento del producto

- > ¿Cuáles son los costos de implementación?
- > ¿Hay costos adicionales? (ie. costos de licencia / costos de servicios recurrentes?)
- > ¿Cuáles son los ahorros? ¿Cuánto serían?
- > Luego de contratarlos, ¿qué KPIs del cliente mejorarán?

Clientes y Presencia Regional

- > ¿Quiénes son los principales clientes?
- > ¿En qué países tienen clientes?

6. Casos de Éxito

**Presentar uno o dos casos de éxito / casos de uso con corporaciones, idealmente de la industria farmacéutica.
En lo posible, incluir el impacto económico**

- > ¿Cuál es el Valor de Ahorro generado?
- > ¿Valor del aumento de las ventas?
- > ¿Nuevos productos?
- > ¿Qué y cuánto se mejoró en eficiencias?
- > ¿En cuánto tiempo?
- > ¿En qué países?

7. Propuesta comercial

Resumen

Incluir resumen de la oportunidad de negocio.