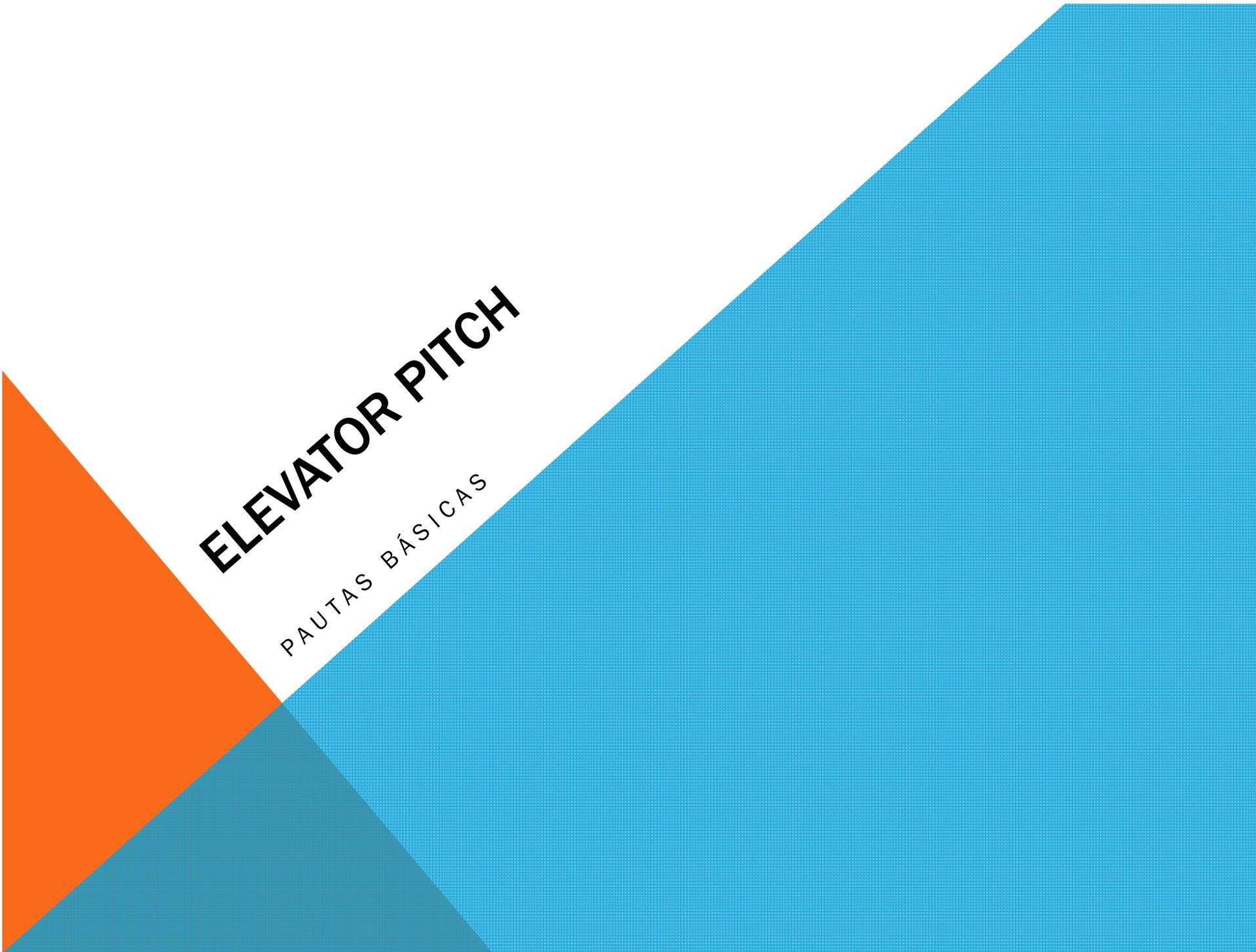


ELEVATOR PITCH

PAUTAS BÁSICAS



ELEVATOR PITCH - PAUTAS BÁSICAS

Dirige la reunión como si fuera una conversación.

Presentación limpia

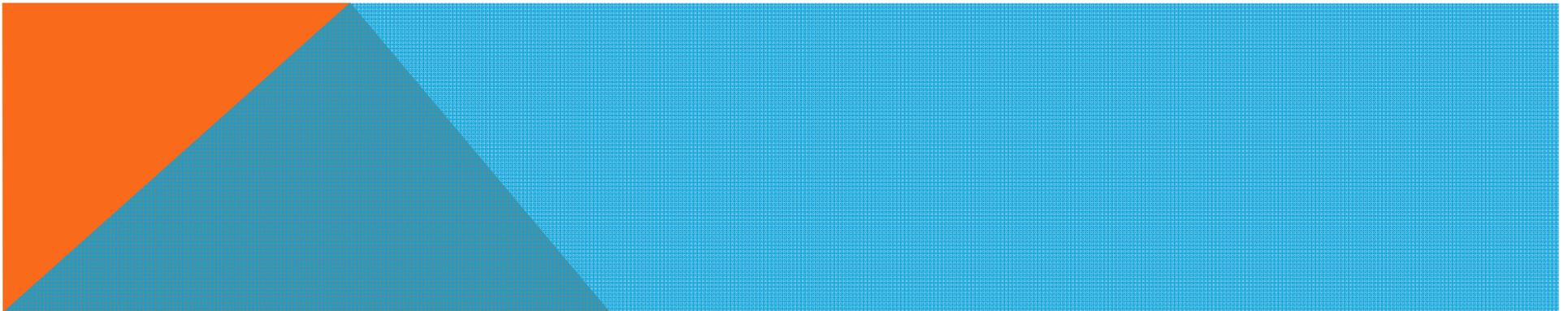
Ir al punto => se de lo que estoy hablando

Demostrar carisma y ética de trabajo

Demostrar flexibilidad y compromiso

Ser humilde “la realidad nunca se parecerá a tu visión inicial”

Trabajar para ajustar la visión del negocio (actitud crítica)



PRESENTACIÓN DE LA IDEA Y NEGOCIO

Qué necesidad vas a atender con tu solución?

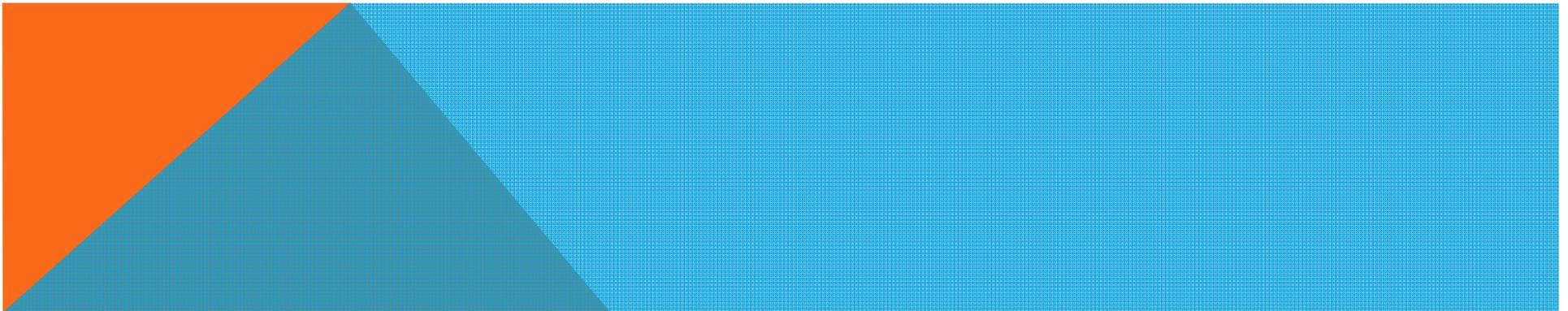
Quiénes son tus clientes y cuál es tu mercado?

Con qué y quiénes compite?

Por qué es mejor y cómo lo va a percibir el cliente?

Equipo y capacidades necesarias para desarrollarlo

Inversión necesaria y se utilizará el dinero



PROJECT BRIEF

Técnico

Objetivo del Proyecto y Alcance

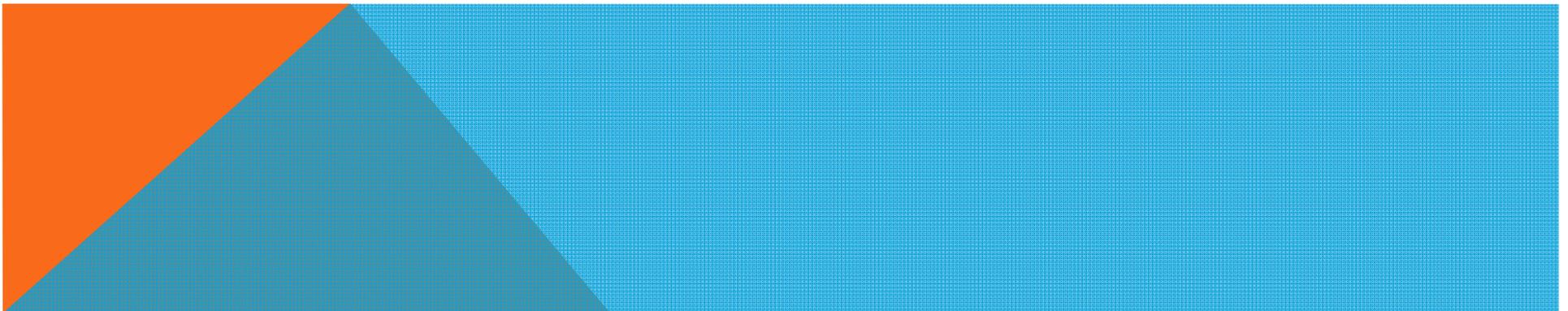
Motivación y Justificación (Por qué Para qué)

Objetivos Específicos

Productos (Resultados)

Recursos y capacidades requeridas

Presupuesto



PROJECT BRIEF

Negocio

Qué necesidad vas a atender con tu solución?

Quiénes son tus clientes y cuál es tu mercado?

Con qué y quiénes compite?

Por qué es mejor y cómo lo va a percibir el cliente?

