



LESSON CONTENT TEMPLATE



Erasmus+

Proyecto financiado por: **Erasmus+ / Key Action 2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices, Knowledge Alliances.**

1. Documento de aprendizaje

Tema 2. Lección 5: estructura del pitch o del discurso de proyecto

Expresar las necesidades

Introducción

La última parte de la presentación debe estar dedicada a las necesidades. ¿Qué necesitas para lograr tu proyecto? ¿Socios, inversores, dinero ...? ¿Cuánto necesitas recaudar? ¿Qué tipo de colaboración te interesa? ¿Cómo devolverás el dinero?

Una vez que se complete y apruebe esta lección, los alumnos podrán:

1. Expresar sus necesidades para completar los pasos faltantes del proyecto.
2. Concluir el discurso y abrir el espacio a posibles preguntas.

En esta lección aprenderemos a abordar el tema sensible de nuestras necesidades para ir más allá con nuestro proyecto como conclusión del pitch.

1. El final del camino... ¿Qué falta?

Si el pitch es un viaje, este sería el punto culminante. Se ha presentado el proyecto explicado cómo responde a una necesidad y cómo representa una oportunidad de negocio. Ahora, deberías decir por qué estás aquí. Además de tu objetivo, el objetivo de tu proyecto, ¿por qué estás haciendo este pitch, aquí, hoy? Lo hemos visto en el primer tema de este curso, un pitch es un medio para captar la atención de inversores, clientes o socios. Y ahora que has llegado a su atención, ¿qué necesitas de ellos? Una y otra vez... ve al grano. Ser muy concreto en la expresión de las expectativas. Comienza diciendo dónde se encuentra en el desarrollo del proyecto y los logros alcanzados hasta el momento. Luego, expresa las necesidades que tienes para ir más allá.

a. Pedir dinero

Si lo que estás buscando es dinero, prepara una diapositiva al respecto y presenta claramente los números. No tengas miedo por eso. Deberías decirle:

- Lo que has logrado hasta ahora
- Cuánto necesitas
- Cuánto esperas de cada inversionista
- Qué harás con este dinero
- A qué tipo de modalidad contractual estás abierto

- Cómo se beneficiarán los inversionistas de esta inversión
- Cuándo se alcancen los objetivos del proyecto con este dinero: cómo devolverás este dinero y en qué plazo.

b. Solicitar socios comerciales y colaboración

Puede haber múltiples tipos de cooperación:

- Una cooperación comercial abrirá el proyecto a nuevos mercados y canales de distribución al tiempo que reducirá sus riesgos vinculados al lanzamiento al mercado.
- Una cooperación financiera, por ejemplo a través de una empresa conjunta, o capital riesgo, disminuirá los riesgos en operaciones con alta incertidumbre gracias a un intercambio de recursos financieros para llevar a cabo el proyecto
- Una cooperación tecnológica ayudará en el proceso productivo, compartir activos y / o “know-how” para el desarrollo del proyecto, y reducir el riesgo vinculado a la inversión en actividades de R&D, abriendo el acceso a nuevas tecnologías.



<https://unsplash.com/photos/AT5vuPoi8vc>

Sea cual sea el objetivo, exprésalo con claridad, y expresa los términos de la colaboración que quieres desarrollar. Ser específico sobre el tipo de relación que esperas y el nivel de compromiso solicitado y si ya tienes una idea de las modalidades contractuales, exprésalas. Sin embargo, hay que estar abierto a otras modalidades para no perder más oportunidades.

c. Comprometerse con nuevas clientes

Si el objetivo es promocionar el proyecto y atraer nuevos clientes, dales una forma concreta de comprometerse ya con tu producto. Debes preparar con anticipación un sistema de pedidos anticipados para que puedan reservar su producto o servicio con anticipación si aún no está disponible para la venta. Para comprometerte con la compra, puedes solicitar un anticipo de pago, pero luego, también debes pensar en la garantía que les ofrecerás a cambio.

2. Esto no es un adiós

El cierre de tu discurso no debe sonar como un adiós. Todo lo contrario. Buscas nuevos contactos, colaboraciones, inversores. Entonces, desea que la relación que acabas de entablar con la audiencia vaya más allá y aprovecha esta oportunidad para establecer reuniones de seguimiento en las que tendrás la oportunidad de explicar el proyecto con más profundidad.

Es por eso que debes optar por un final abierto. En lugar de un clásico "gracias por escucharme y adiós", deberías preferir un "gracias por escucharme". Si estás interesado en conocer más sobre nuestro proyecto, ven y pregúntame, o dame tu tarjeta de presentación y estaré encantado de concertar una cita para seguir hablando contigo”.

3. Abre el espacio para preguntas

La mayoría de las presentaciones están acompañadas de sesiones de preguntas y respuestas que presentan una parte extremadamente importante de la presentación, ya que esas preguntas desafiarán la fuerza de la presentación, pero también te darán la oportunidad de mostrar más tu valor y defender las ideas.



Además, no debes relajarte cuando llega el momento de hacer preguntas. Es una parte del terreno de juego que debes preparar al menos tan bien como el resto de la presentación. Necesitas anticiparte a las posibles preguntas, preparar sus respuestas con datos fácticos que, nuevamente, respaldarán tus afirmaciones. Una buena solución para esto es crear un apéndice a la presentación en el que puedas preparar diapositivas con proyecciones detalladas y datos financieros que no tendrías tiempo de presentar durante el tiempo asignado a la presentación, pero que podrías usar durante la sesión de preguntas y respuestas. Hay que tener en cuenta que una lección completa está dedicada a la preparación de respuestas bajo nuestro tema 4 (Mensaje a la audiencia).

Conclusions

De la misma forma que es importante empezar bien, la conclusión del pitch es fundamental, ya que tus últimas palabras serán las dedicadas a las expectativas hacia la audiencia y marcarán los términos de tu eventual relación futura.