

CARACTERIZACIÓN DEL PATRIMONIO



Módulo III



Pitch de Proyecto



Estructura de pitch



Tema completo

Actividad: Pitch de ascensor

- **Descripción breve:** En esta actividad, el profesor solicitará a los alumnos que pongan en práctica los diferentes contenidos vistos en el segundo tema del curso Pitch de proyecto, y desarrollar su propia estructura de pitch basada en un producto innovador o proyecto de su elección y que consideren una idea viable.
- **Metodología:** aprender haciendo
- **Duración:** Aproximadamente 2 horas para la preparación. Entonces el tiempo asignado a la presentación y debate dependerá al tamaño del grupo y las reglas establecidas por el profesor para el tiempo asignado a cada presentación.
- **Dificultad (alta - media - baja):** cualquiera
- **Individual / Equipo:** Este ejercicio se puede realizar tanto de forma individual (cada alumno desarrolla un pitch sobre su propio proyecto), o dentro de un equipo. Recomendamos que los equipos no superen los 4-5 miembros.
- **Aula / Casa:** Esta actividad se puede preparar en casa, pero las presentaciones deben realizarse en el aula.
- **¿Qué necesitamos para hacer esta actividad?** (Indique qué recursos necesitamos para poder llevar a cabo la propuesta)



actividad)

- **Hardware:** computadora + pantalla para presentaciones
- **Software:** en función de la creatividad de los alumnos. PowerPoint u otros.
- **Otros recursos:** tablero y material para tomar notas durante las presentaciones

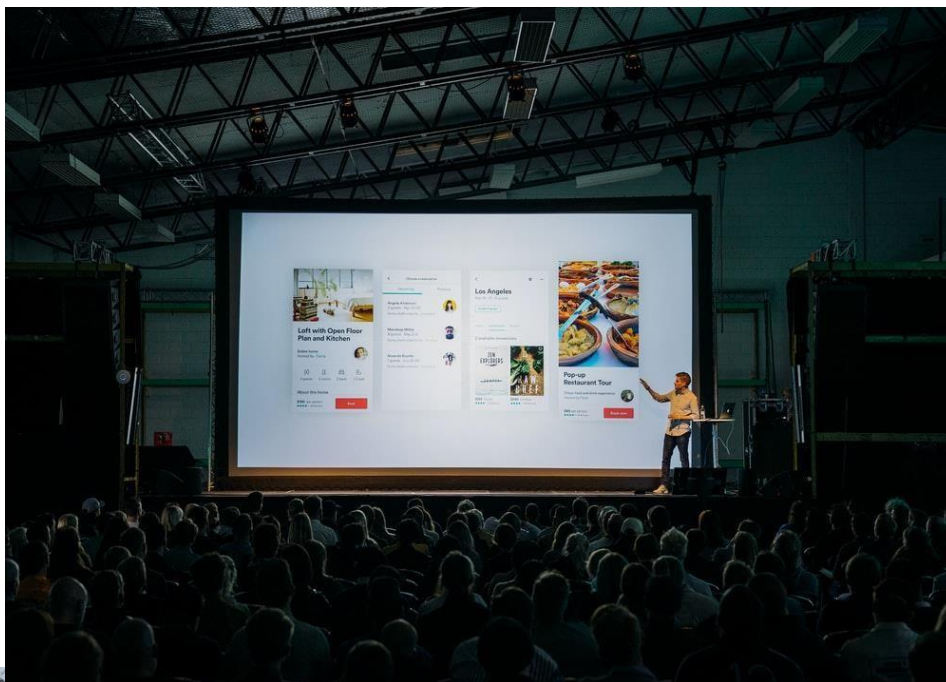
Descripción

- **Descripción del texto:**

Durante esta actividad, los profesores básicamente solicitarán a los alumnos que desarrollen un pitch de ascensor que deberán presentar y defender frente al aula. Esta actividad puede ser realizada por grupos de alumnos, que colaborarán para desarrollar la idea y el pitch, o de forma individual. Los estudiantes pensarán en una idea de negocio / proyecto de su elección y elaborarán una propuesta basada en esta idea, con la intención de recaudar fondos de posibles inversores para ello. El resto del aula observará su presentación, manejando el papel de los posibles inversores.

Como variante, el docente puede organizar un debate en el aula para establecer una idea de negocio común que los alumnos deberán desarrollar y defender, o bien decidir él mismo la idea que los alumnos deberán desarrollar, aportando información básica, utilizando un modelo real o imaginario caso de estudio. Así, todos trabajarán sobre la misma idea, lo que podría permitir la comparación de resultados después de las presentaciones, y discutir la eficiencia de la presentación realizada.

- **Ilustración:**



Instrucciones

PASO 1 - Forme grupos de estudiantes, si esta actividad va a ser realizada por equipos.

PASO 2 - El docente debe dar instrucción básica a los estudiantes sobre el marco de la actividad, teniendo las siguientes opciones diferentes:

- Libre elección de proyecto.
- Proyecto empresarial definido que los alumnos deberán defender: a continuación, el profesor deberá preparar información básica sobre el proyecto para facilitar a los alumnos.
- Proyecto común que se acordará de común acuerdo en el aula, luego el profesor debe organizar una lluvia de ideas para definir la información básica principal sobre la forma general y el alcance del proyecto.

PASO 3 - Los estudiantes deben tener algo de tiempo para preparar su presentación. Se puede realizar en clase, bajo la supervisión del profesor o en casa.

PASO 4 - Sesión de presentación del pitch de ascensor. El maestro debe hacerlo como una situación real, por lo que con un tiempo limitado (no más de 5 minutos) y una sesión de preguntas y respuestas de la audiencia.

PASO 5 - Al final de la sesión, retroalimentación general sobre el desempeño de los estudiantes.

Resultados esperados

- Aprender el proceso para desarrollar una propuesta.
- Estructurar, organizar ideas, desarrollar la mente analítica y sintética.
- Aplicar conocimientos sobre movilización de recursos y búsqueda de inversionistas.



- Practicar métodos de pitch.
- Mejora de la capacidad de comunicación al realizar presentaciones frente a una audiencia.

Esta actividad se puede utilizar en otros (módulo, curso, tema, lección):

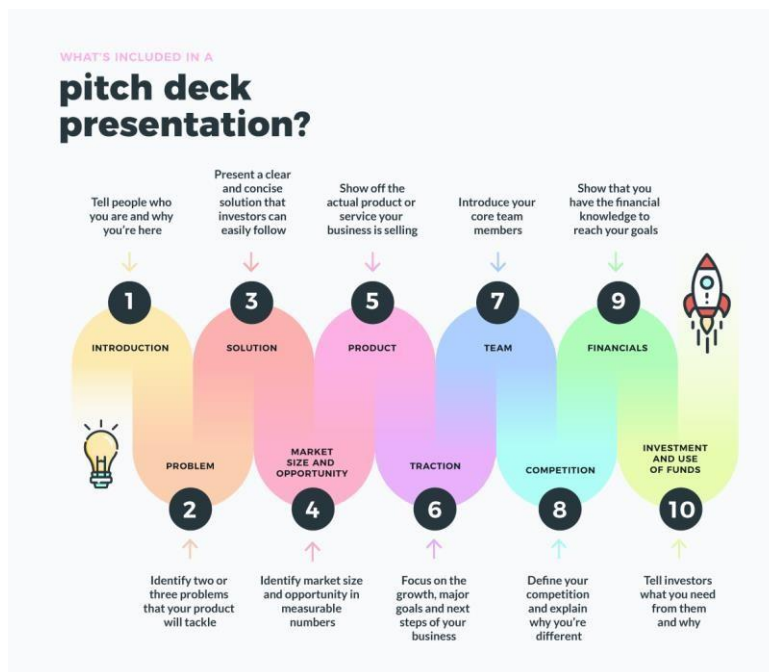
- Módulo III, Business Pitch, todos los temas y lecciones
- Módulo III, Modelos de negocio y Testing de ideas de negocio.

ENTRECOMP (Competencias desarrolladas): creatividad, visión, valoración de ideas, movilización de otros, movilización de recursos, trabajo con otros

DIGCOMP (Competencias desarrolladas): navegación, búsqueda y filtrado de información; evaluar la información; almacenar y recuperar información;

ANEXO:

Se recomienda al maestro que proporcione a los estudiantes lecciones de Pitch antes de comenzar con esta actividad. Para ayudarlos a desarrollar la estructura del pitch, puede recordarles el siguiente gráfico proporcionado en nuestro Tema 1:



El maestro también puede darles a los estudiantes preguntas u orientaciones sobre las pautas, tales como:

1. Definir el problema:

- Determinar exactamente quién tiene esta necesidad.
- Utilizar gráficos o imágenes, casos reales para describir un escenario problemático.

2. Presentar la solución:

- Hacer una descripción general del producto o servicio ofrecido que solucionará el problema.
- Pueden utilizar fotos, capturas de pantalla, una breve lista de funciones y Beneficios.

3. Perfil (de la empresa):

Ser específico, por ejemplo: número de miembros del equipo, años de colaboración, experiencia, éxitos anteriores, etc.

6. Plan de negocio + KPI:

- Determinar el tamaño del mercado.
- Identificar el mercado objetivo potencial total, mostrar los diferentes segmentos.
- Presentar las estrategias de ventas
- Especificar cómo se vende el producto. Si vende directamente, ¿cuánto tiempo se tarda en cerrar una venta? ¿Quién tiene la toma de decisiones de compra? Si usa un canal de distribución, ¿cuál?
- Describir el modelo de ingresos
- Incluidos todos los generadores de ingresos y costos.

6. Determinar la competencia:

Asegúrate de presentar a todos los competidores. Pueden ser competidores directos o indirectos. Es decir, es necesario identificar y resumir las alternativas existentes (otras tecnologías o tipos de productos) que ofrecen.

7. Proyecciones financieras:

Presentar el plan financiero con los principales supuestos y expectativas.

8. Necesidades de financiación:

¿Qué esperas de tu audiencia?

