

True Jeans

Problema (Presenta la muchacha)

¿Usted creé que es difícil comprar un par de mahnés que se ajusten bien a los contornos de su cuerpo?

En promedio, una persona se mide 9 pares de mahnés antes de encontrar uno que le quede bien.

¿Por qué esto es tan difícil?

Bueno vivimos en un mundo **diversificado**, todos tenemos **cuerpos diferentes**, usamos **tamaños de ropa variados**, y además tenemos **diferentes preferencias de estilos**. Encima de todo esto, existen **cientos marcas de mahnés** con **miles de estilos** para escoger. También, para añadir a todo esto, **no existe una métrica de tamaño estándar en la industria** de mahnés. Lo que esto significa es que puede ser un tamaño 6 en una marca, 8 en otra y 10 en otra. Por lo cual se entiende porque el **70%** de las personas **se quejan** que los **pantalones no le quedan bien entallados**.



Portada /Problema (Oportunidad)

Solución (Presenta el muchacho)

Para solucionar este problema, estamos lanzando la **primera tienda de venta al detal de mahnés 100% optimizada en entalle**. True Jeans es una tienda al detal de mahnés, **en línea**, que vende una **variedad existente de mahnés** de **marcas reconocidas** tal como Levi's, Seven, Citizen, Diesel y muchos otros. Por lo tanto, **hacemos dinero vendiendo mahnés**. No hay costos por manufactura a la medida de ropa. Contamos con un **programa propietario** que permite a los clientes **adquirir mahnés**, que les queden **entallados**, a través de la **Internet**, de **manera fácil y segura**. Podremos decirte que **marcas de mahnés** y que **estilos te quedan mejor**.



Pantalla # 1 Solución (Propuesta de valor)

Mercado (Presentación la muchacha)

El mercado de mahonés es **gigantesco**. Es un mercado de **\$ 14 billones de dólares**, con nuestro principal **mercado ajustado meta** de clientes, a través de la Internet, estimado en unos **\$ 600 millones de dólares**. Además, se estima que el mercado de venta de ropa por la Internet **aumentará anualmente** en un interés compuesto de **16% durante los próximos cinco años**. Y True Jeans proyecta un **margen bruto de ganancia de aproximadamente 40%**. Cómo pueden ver este es un mercado muy atractivo con una necesidad clara por un producto como el de nosotros.



Pantalla # 2 ¿A quién ayuda y puedo hacer dinero?
(Mercado)

Modelo de Negocio (Presentación el muchacho)

Los clientes de True Jeans siguen **tres pasos sencillos** para **encontrar y adquirir mahonés entallados**. **Medirse uno mismo**, seleccionar una **preferencia de estilos** y **adquirir mahonés** que queden entallados. Por lo tanto, los clientes siguen un **método sencillo para medirse** que viene con **instrucciones detalladas** que los ayuda para **tomarse las medidas** de ello mismos y **entrarlas en línea**. El **programa propietario** creará un **catalogo personalizado de mahonés** que quedan bien **basado en la medidas y formas corporales** únicas de cada cliente. Los clientes

pueden **seleccionar la pieza de ropa específica que interesan** y pueden ver el par de mahonés que escogieron para ver información adicional sobre los detalles del producto, al igual que podrán ver detalles específicos de cómo este par de mahonés se amolda a las partes claves de su cuerpo. **Esto realmente hace adquirir mahonés en línea fácil y segura.** Los clientes de True Jeans se pueden **medir una vez y olvidarse de los vestidores para siempre.**



Pantalla # 3 (Modelo de Negocio)



Pantalla # 4 Modelo de Negocio (cont.) y ¿Qué necesita para mover la idea hacia delante? (Llamado a la acción)

Mi nombre es Rodney Evans y yo soy Jessica Aragondo. **True Jeans busca \$ 500 mil dólares** para el financiamiento del **lanzamiento y primera etapa** de las operaciones. Le **agradecemos** que hayan venido y estamos muy **entusiasmados para hablar** con ustedes luego de la presentación.

Consejos Preparación Primera Etapa del “Tiger Venture Competition” - “Rocket Pitch”

Meta del TVC

1. Ilustrar una oportunidad de negocio

Componentes del TVC

- | | |
|--|-------------------------------------|
| 1. ¿Cuál es el problema? | La oportunidad y propuesta de valor |
| 2. ¿Cuál es la solución? | El modelo de negocio |
| 3. ¿A quien ayudará? | Tamaño de mercado |
| 4. ¿Puedo hacer dinero? | |
| 5. ¿Qué necesito para mover hacia delante? | Llamado a la acción |

TVC Exitoso

1. Atraer la audiencia
2. Identificar el problema del cliente
3. Usar 1 a 2 oraciones que describan el negocio de forma concisa
4. Enfatizar ventaja competitiva mediante la propuesta de valor
5. Demostrar pasión, entusiasmo y confianza: estar en comando
6. Enfocar en la oportunidad, describirla y presentarla lentamente
7. Recordar que se cuenta una historia
8. No utilizar lenguaje técnico, detalles de la operación
9. No leer las pantallas, ni excederse del tiempo establecido

Cosas que debe considerar al desarrollar un TVC

1. Escribir la presentación primero
2. Aproximadamente 500 palabras
3. Practicar la presentación

Fuente: “Babson College Rocket Pitch” (Información y traducción del DVD con información sobre cómo desarrollar un “Rocket Pitch”, y ejemplo presentación de la iniciativa de la compañía True Jeans).