

Rocket Pitch

La presentación no deberá exceder de 3 minutos y no deberá contener más de 4 pantallas “power point” (no incluye la pantalla de título de la idea con el nombre del participante).

La presentación debe contestar las siguientes cuatro preguntas:

1. ¿Cuál es el problema?

- a. ¿Cómo afecta al cliente?

2. ¿Cuál es la solución?

- a. ¿Cuál es la oportunidad y la propuesta de valor?
- b. ¿Describir el producto o servicio?
- c. ¿Cómo ayuda a satisfacer la necesidad del cliente?
- d. ¿Qué beneficios recibe el cliente?

3. ¿Quién es el mercado?

- a. ¿Cuál es el tamaño del mercado?
- b. ¿Cuál es el mercado meta?
- c. ¿Cuál es el estimado en ventas?
- d. ¿Cuál es el estimado de crecimiento estimado en ventas para los próximos años?
- e. ¿Cuál es el por ciento de ganancia bruta estimada para los próximos años?

4. ¿Qué recursos económicos, físicos y/o profesionales necesita para seguir adelante?

- a. Describir el modelo de negocio.
- b. Solicitar recursos de manera clara y concisa.