

PITCH DECK DE TU PROYECTO

El Pitch Deck de tu proyecto es una breve presentación que permite a Snowball tener una vista global de tu plan de negocios.

Gracias a esta información, nuestros expertos pueden estudiar, evaluar tu proyecto y definir, según su etapa de desarrollo, su valuación (es decir el valor de tu proyecto).

Los elementos del Pitch Deck:

El Pitch Deck es un apoyo gráfico diseñado para presentar de una manera efectiva todos los elementos claves de tu proyecto, sintetizados a partir de una gran cantidad de información (estudios de mercado, análisis de diferentes facetas del negocio, planes estratégicos y de ejecución, proyecciones y análisis financieros, etc.).

1. Problema y Solución

a. Presenta el problema que quieres resolver con tu proyecto:

Todo gran producto o servicio está creado pensando en un problema que vale la pena resolver. Por lo tanto, debe representar un problema que una gran cantidad de personas vive (o instituciones, para negocios B2B) y que estarían dispuestas a pagar para resolverlo.

b. Presenta la solución que propone tu proyecto:

La solución representa la conceptualización de cómo resolver este problema.

2. Producto/Servicio

a. Describe tu producto/servicio:

El producto o servicio representa la materialización de la solución propuesta.

-¿Qué es?

-¿Es un producto o un servicio?

-¿Es un producto físico?, ¿Es una app?, ¿Es una página web?, ¿Es una agencia o una consultora?, ¿Es una metodología?, ¿Es una patente?, etc.

-¿Cómo funciona?

3. Mercado

a. Presenta un análisis del mercado:

El análisis del mercado nos proporciona una idea del tamaño de la oportunidad, de su crecimiento, de la proporción que está siendo explotada y de cuánto el proyecto pretende obtener gracias a su posible fondeo con Snowball.mx

b. La descripción del mercado debe de incluir 4 puntos:

-Situación del mercado actual – una breve descripción y principales indicadores (tendencia de crecimiento, clientes potenciales, clientes actuales, etc.)

-TAM – Total Available Market: representa la demanda de mercado total de un producto o servicio.

-SAM – Serviceable Available Market: representa el porcentaje del TAM que puedes atender.

-SOM – Serviceable Obtainable Market: representa el porcentaje del SAM que pretendes capturar.

4. Competencia

a. Presenta un análisis de la competencia: ¿Quién es tu competencia? ¿Cuáles son los atributos y características de tu competencia?

b. ¿Cómo se diferencia tu proyecto de las soluciones actuales del mercado?

c. Presenta la diferencia en costo de solucionar el problema de la manera actual VS el costo de la solución propuesta en tu proyecto.

5. Etapa y Tracción (si aplica en el caso de tu proyecto)

a. ¿En qué etapa se encuentra tu proyecto?

- Idea
- Prototipo listo
- Operando
- Otra

b. Presenta la tracción de tu proyecto:

La tracción es evidencia temprana que tu proyecto está resonando con el mercado. Esta tracción puede incluir ventas, descargas, usuarios activos, instalaciones, contratos, acuerdos comerciales, cartas de intención, menciones en medios de comunicación, etc.

6. Modelo de Negocio

a. Describe tu modelo de negocio:

El modelo de negocio describe cómo se crea, entrega y captura el valor que la empresa genera.

7. Equipo

a. ¿Quiénes son?

b. ¿Qué experiencia tienen?

c. ¿Cuál es el rol de cada uno dentro de la empresa?

d. ¿Hay algún rol clave que todavía se tiene que cubrir? ¿Cuál es y por qué es clave?

8. Financieros – proyecciones

a. Presenta de manera sencilla las proyecciones financieras de tu proyecto:

Las proyecciones financieras del proyecto son necesarias para darnos una idea de la evolución de tu negocio a través del tiempo, y lo que se tiene que cumplir para llegar a los objetivos. También sirven para poder valorar el negocio y evaluar el uso de los recursos.

b. No se esperan proyecciones muy complejas, pero es necesario que se incluyan en ellas las ventas (dinero, unidades, usuarios, etc), los costos y los gastos.

9. Milestones

a. Presenta los milestones (o hitos) más importantes de tu proyecto:

Un milestone (o hito) es logro importante o un evento significativo que ocurre durante el proyecto (Ejemplos: constitución legal de tu empresa, inicio de tus ventas, creación de tu página web/app, lanzamiento de tu producto al mercado, etc.).

Se deben de describir los hitos más importantes logrados hasta el momento, los que faltan por lograr y cuándo te planteas lograrlos.

b. ¿Qué pretendes lograr con los recursos de Snowball.mx?

10. Uso de los recursos

a. ¿Para qué necesitas el fondeo de la comunidad de inversión Snowball.mx? ¿Cómo vas a utilizarlo?

11. Legal

a. ¿Tu proyecto está legalmente constituido? ¿Bajo qué forma (S.A. de C.V., S.A.P.I., S de R.L. de C.V, etc.)?

Si tienes dudas para realizar tu pitch deck, puedes escribirnos a proyectos@snowball.mx
