

Guía de presentaciones de BigFish Productions

Los siguientes son puntos de conversación que puede usar para la discusión de un argumento de financiación. Como no tienes nombre

sin embargo, he dejado las cosas en blanco donde iría.

1. ¿Cuál es la historia de ____? (Introducción + Vista previa de la llamada a la acción)

En tu abridor, muestra tu por qué, qué y cómo.

Por qué: Muestra el talento de tu empresa dándole al cliente un vistazo de quién eres realmente.

Introducir

quién es su empresa de una manera convincente. Recomendamos comenzar contando su historia personal y

explicando tu por qué como emprendedor. ¿Por qué haces lo que haces? Es una buena oportunidad aquí para ti.

para construir una conexión emocional con el inversor.

Qué: Luego, cuente la historia de cómo notó que había una oportunidad para desarrollar su producto/servicio.

Cómo: Haga un seguimiento y explique cómo esta oportunidad puede ser lucrativa para los inversores. Puede obtener una vista previa de su

llamada a la acción aquí diciendo lo que está buscando (digamos, estoy buscando una inversión) hacia el audiencia, "

2. ¿Qué problemas resuelve _____? (Problemas)

Ahora necesitas explicar qué problemas pretende resolver tu empresa a escala nacional. Qué

Qué sucede si este problema no se resuelve? Echa un vistazo a la razón por la que existe tu empresa y

lo que está tratando de arreglar a escala nacional.

3. ¿Cómo salvas el día? (Oportunidad de Mercado/Solución)

Ahora que ha identificado el problema, sugiera la solución. Explique cómo su empresa tiene el ideal

solución para solucionar estos problemas. Describa cuál es su solución y cómo funciona y cómo se puede escalar. Qué

oportunidad te presentas? Explique cómo el modelo de _____ es único y solo su equipo puede salvar el día, solo necesitan una inversión.

Este también es un buen momento para revelar también la declaración de misión de _____.

4. Competencia (¿Por qué eres el mejor?)

Hazle saber al cliente cuál es tu rasgo definitorio y cómo te identificas. El inversionista necesita sepa qué cualidades tiene usted que hacen de su empresa la mejor opción para su trabajo.

5. Iniciativas de ventas y marketing (¿Cómo se conecta con los clientes?)

Discuta qué herramientas utiliza para promocionar su empresa y cómo esto puede beneficiar a su marca. Explicar

sus estrategias y los resultados que ha visto para su empresa. Estas pueden ser algunas de las ideas que hemos

hablado sobre asociaciones, optimización de motores de búsqueda, campañas en redes sociales y eventos.

6. Equipo + Cultura (¿Quién está involucrado?)

Dale al cliente un vistazo a la cultura de tu empresa hablándole sobre tu equipo. darles el oportunidad de conocer a las personas que trabajarán en su proyecto. Habrá un personal conexión con el cliente que apreciarán cuando llegue el momento de trabajar uno a uno con un

miembro del equipo. Explique también a quién tiene alrededor de su equipo como posibles inversores, mentores,

etc

7. Modelo de negocio (¿Cómo se gana dinero?)

Explica cómo planeas ganar dinero. Describa minuciosamente su modelo de negocio para aclarar su estrategias para el crecimiento. Nota: Esté preparado para responder preguntas "¿qué pasaría si?", ya que hay muchos factores

que pueden afectar la forma en que necesita administrar su negocio.

8. Hitos (¿Qué has logrado?)

Hazle saber al cliente tus éxitos hasta el momento como empresa. Cuéntales tus logros y el orgullo que siente por el trabajo que produce. Este es tu momento de brillar y expresarle al cliente cómo tu

el trabajo duro ha valido la pena.

9. Pronóstico + Llamado a la acción (¿Qué le gustaría lograr?)

Haga una predicción de hacia dónde ve el rumbo futuro de su empresa. Expresé sus metas de crecimiento en

términos de ingresos, empleados, ganancias y gastos. Demuestre que su empresa tiene ambición y usted

están decididos a seguir progresando.

10. Terminar + Repetir llamada a la acción

La estrategia detrás de este final es terminar como empezaste: con una historia. Tienes un favorito poderosa historia de cómo sabes que esta es una gran idea para que el inversionista pueda ver la visión?

Luego puede agregar con un llamado a la acción preguntando si lo ayudarán a crear estos momentos haciendo XYZ

(¿cuáles son los próximos pasos?).