



ARMANDO PRESENTACIONES

Portada

Esta no hace parte de la presentación:

Nombre de la Empresa

Presentador

Título

Fecha

ARMANDO PRESENTACIONES

EL PROBLEMA

- Describe el problema que pretendes resolver .
- Recuerda siempre con empatía!
 - Hay una historia detrás de este problema. Debes poder contarla.
 - Puede ser una experiencia como cliente/usuario.
 - Hay un ejercicio de observación de anomalías.
- La dirección correcta de un proceso como este es:
 - Descubrí (observé) algo que no funciona.

ARMANDO PRESENTACIONES

LA SOLUCIÓN

- Explica cómo te haces cargo de resolver el problema.
- La explicación técnica aun no es necesaria.
- Acá va la frase para el bronce...
 - ...acompañada de una breve descripción del valor de lo que ofreces.
- Debe existir coherencia entre el dolor y la solución.
- ¿Cuál es tu propuesta de valor?
 - ... y pensé la forma de resolverlo ...

ARMANDO PRESENTACIONES

EL MODELO DE NEGOCIOS

- ¿Cómo traspaso / capturo ese valor generado a mi empresa?
- Se define quién paga... y bajo qué condiciones.
- Si existen modelos similares, explica el tuyo en base a lo que ya hay.
- Si alguien ya está comprando, este es el momento de decirlo.
- Lo más importante... mostrar evidencia!

ARMANDO PRESENTACIONES

¿DONDE ESTA LA MAGIA DE ESTO?

- Ahora viene la explicación técnica.
- Ayúdate con diagramas, gráficos, imágenes, pruebas...

Con evidencia!!!

- Si hay tecnología involucrada, descríbela.
- Importante es el prototipo si existe.
- Si hay invención, explicar qué pasa con las patentes.

