BIBLIOTECA WORTEV

GUÍA



GUÍA PARA ELABORAR TU PITCH DECK

WORTEV VENTURES

Presenta tu empresa o proyecto a **WORTEV VENTURES**

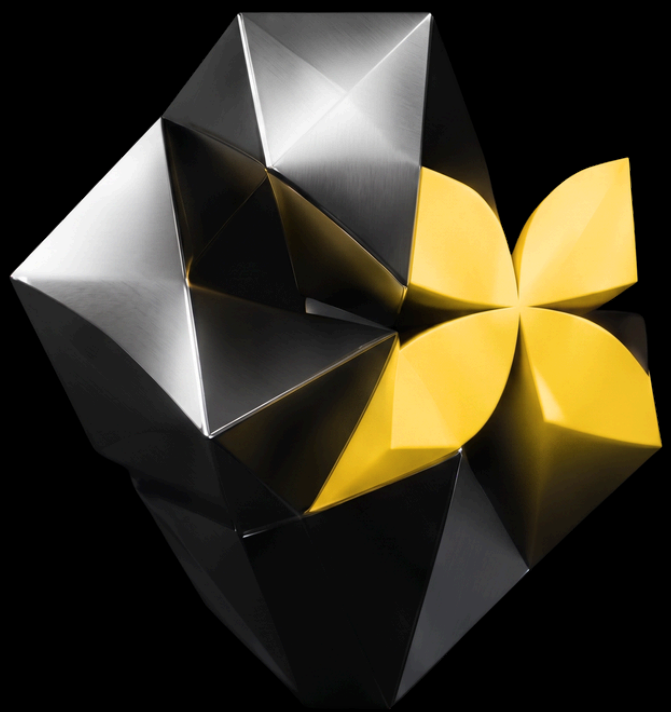
Tu siguiente etapa de crecimiento comienza con una buena presentación.

Queremos conocer tu empresa, entender su potencial de crecimiento y descubrir cómo una inversión podría ayudarte a alcanzar tus objetivos.

Para presentar tu proyecto, prepara un **pitch deck de 10 a 12 diapositivas** con información clara, concreta y respaldada por datos.

¿Qué debe incluir **tu presentación?**

Te compartimos 12 temas que te ayudarán a explicar tu modelo de negocio, los resultados que has conseguido y tus planes de crecimiento.





CONOCE Y PRESENTA TU NEGOCIO

01 Problema

¿Qué necesidad o problema buscas resolver?

- Explica cuál es el problema y a quién afecta.
- Describe por qué es importante resolverlo.

02 Solución

¿Cómo resuelve tu empresa ese problema?

- Presenta tu producto o servicio.
- Explica cómo funciona y qué lo hace diferente.
- Destaca el valor que ofrece a tus clientes.

03 Mercado

¿Qué tan grande es la oportunidad de negocio?

- Identifica a tus clientes y mercado objetivo.
- Presenta el tamaño de tu mercado:
  - **TAM:** mercado total al que podrías llegar.
  - **SAM:** parte del mercado que puedes atender con tu producto o servicio.
  - **SOM:** parte del mercado que puedes captar de manera realista.
- Comparte las principales oportunidades de crecimiento.

04 Modelo de negocio

¿Cómo genera ingresos tu empresa?

- Explica qué vendes y cómo lo comercializas.
- Describe tus principales fuentes de ingresos.
- Incluye márgenes de ganancia y recurrencia de compra, si aplica.



DEMUESTRA TU POTENCIAL

05 Tracción y resultados

¿Qué has logrado hasta ahora?

- Comparte tus ventas y crecimiento.
- Presenta el número de clientes y otros resultados relevantes.
- Incluye indicadores, si cuentas con ellos, como:
  CAC: cuánto te cuesta conseguir un nuevo cliente.
  LTV: cuánto ingreso genera un cliente durante su relación con tu empresa.
  Retención: porcentaje de clientes que continúan comprando o utilizando tu servicio.
  ROAS: cuánto ingreso generas por cada peso invertido en publicidad.

06 Competencia

¿Qué otras opciones existen en el mercado?

- Identifica a tus principales competidores directos e indirectos.
- Explica qué diferencia a tu empresa.
- Destaca tus ventajas competitivas.

07 Estrategia de crecimiento

¿Cómo planeas hacer crecer tu empresa?

- Comparte tus principales objetivos.
- Explica cómo atraerás más clientes o llegarás a nuevos mercados.
- Presenta tus próximos pasos.

08 Equipo

¿Quiénes están detrás del proyecto?

- Presenta a los fundadores y líderes principales.
- Destaca su experiencia y responsabilidades.
- Explica por qué cuentan con las capacidades para desarrollar el negocio.



INVERSIÓN Y SIGUIENTES PASOS

09 Finanzas y proyecciones

¿Cuál es la situación financiera de tu empresa?

- Comparte tus principales ingresos, costos y resultados.
- Presenta tus proyecciones financieras.
- Explica los supuestos que respaldan tus estimaciones.

10 Inversión solicitada

¿Cuánto capital necesitas y para qué lo utilizarás?

- Indica el monto que buscas levantar.
- Explica cómo distribuirás los recursos.
- Describe qué objetivos esperas alcanzar con la inversión.

11 Riesgos y retos

¿Qué desafíos enfrenta tu empresa?

- Identifica los principales riesgos del negocio.
- Explica cómo planeas enfrentarlos.

12 Cierre y contacto

¿Por qué invertir en tu empresa?

- Resume la oportunidad y su potencial de crecimiento.
- Incluye tus datos de contacto.

REQUISITOS DE ENTREGA

Formatos aceptados:
PDF, PPT o PPTX

Tamaño máximo:
20 MB

Los 12 temas son una guía de contenido. Puedes agruparlos y organizarlos en una presentación de 10 a 12 diapositivas, de acuerdo con las características y la etapa de tu empresa.

RECOMENDACIONES PARA TU PITCH DECK



Utiliza información clara, concreta y verificable.



Respalda las cifras de mercado con fuentes confiables.



Distingue los resultados actuales de las proyecciones.



Prioriza gráficas y datos visuales sobre textos extensos.



Sé transparente sobre los principales retos de tu empresa.



Verifica que tus datos de contacto estén actualizados.



Evita incluir secretos industriales o información altamente confidencial.

¿Tu empresa todavía está **en una etapa temprana?**

No necesitas contar con todos los indicadores mencionados. Comparte la información disponible según la etapa de tu proyecto. Si todavía no tienes ventas, puedes presentar resultados de pruebas, usuarios, clientes potenciales, alianzas o validaciones de tu producto o servicio.

QUEREMOS CONOCER EL **POTENCIAL DE TU EMPRESA**

No se trata solamente de cuánto capital necesitas. Queremos entender la oportunidad de negocio, lo que has construido hasta ahora y cómo una inversión podría impulsar tu crecimiento.



¿Tienes dudas? Escríbenos a **info@wortev.com.**