

¿Qué explico?

Contenidos clave en una presentación ante inversores

Antes de preparar la presentación...

- Tipo de público: perfil
- Tiempo disponible
- Recursos disponibles
- Objetivos a conseguir
- No hay un único esquema: cuenta tu historia

¿Quién soy?

- Nombre y apellido
- Cargo
- Nombre de la empresa

¿A qué nos dedicamos?

BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD
DE LA EMPRESA, INCLUYENDO
PRINCIPAL ASPECTO DIFERENCIAL

*En una frase ser capaces de transmitirlo y
de seducir*

¿Quién compone el equipo?

PERSONAS / FUNCIONES /
CUALIFICACIÓN / EXPERIENCIA

Antecedentes

PRINCIPALES HITOS DE LA EMPRESA
HASTA LA ACTUALIDAD

Oportunidad de mercado

¿POR QUÉ SE PIENSA QUE HAY
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO?

ARGUMENTACIÓN
CON CIFRAS Y FUENTES

Descripción del producto o servicio

EN QUÉ CONSISTE EL
PRODUCTO / SERVICIO

(CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS)

Aplicaciones y utilidades del producto o servicio

PARA QUÉ SIRVE LO QUE
LA EMPRESA VENDE

Elaboración del producto o servicio

ASPECTOS FUNDAMENTALES
EN LA PRODUCCIÓN DEL BIEN O
SERVICIO

Comparación con la competencia

ASPECTOS DIFERENCIALES RESPECTO
A OTROS PRODUCTOS / SERVICIOS

Mercado potencial

- DESCRIPCIÓN, CUANTIFICACIÓN Y ARGUMENTACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL
- IDENTIFICACIÓN DE LOS CLIENTES POTENCIALES

Estrategia comercial

CÓMO SE VA A VENDER
Y PROMOCIONAR EL
PRODUCTO / SERVICIO

Cronograma de hitos

QUÉ SE PIENSA HACER Y CUÁNDO,
RESPECTO A:

- DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS / SERVICIOS
- ACCESO A DIFERENTES SEGMENTOS DEL MDO.
- INVERSIONES
- FINANCIACIÓN
- ...

Previsiones económico financieras

VENTAS, BENEFICIOS, EBITDA,
PLANTILLA, TIR, VAN...

Cuantificación y destino de la financiación

- CUÁNTO CAPITAL SE NECESITA
- PARA QUÉ
- QUÉ SE OFRECE A CAMBIO
AL INVERSOR

Turno de preguntas



Datos de contacto

- NOMBRE Y APELLIDOS
- CORREO ELECTRÓNICO
- TELÉFONO
- ...

Ejemplos:

Commercial, Elevator,...

- <http://www.youtube.com/watch?v=S8cb1PtkYJc>
- <http://www.youtube.com/watch?v=eD3pzipd6HT0> (min.4:55)