

*

Hoja de trabajo: Pitch

Nombre equipo: _____

Afirmación sorprendente

Comienza tu pitch con una pregunta o afirmación sorprendente que enganche a tu audiencia. (10 seg)

Problema

Describe el problema identificado, estableciendo claramente a quiénes afecta en tu comunidad y por qué es urgente resolverlo. (30 seg)

Propuesta de valor

Describe tu propuesta de valor en una o dos frases, indicando cómo funciona tu producto o servicio y cómo soluciona el problema. (10 seg)

Innovación

¿Qué hace que tu solución sea original o novedosa? Describe de qué forma se distingue de otras soluciones existentes. (20 seg)

Modelo de negocios

¿Cómo esperas darle sustentabilidad a tu solución? Describe brevemente tu idea de modelo de negocios. (20 seg)

Llamado a la acción

Mensaje final para la audiencia, por ejemplo: ¿Por qué deberían votar por tu solución (si es que habrá una votación)? O bien, ¿por qué deberían contarle a sus amigos de tu producto o servicio? (5 seg)