

Instructivo para hacer tu video pitch

Una pequeña GUÍA para ayudarte a dar tus primeros pasos en el proceso de postulación a PAC Emprendedor

Actualmente en el Ministerio de Desarrollo Productivo existen dos (2) llamados específicos para el Programa PAC Emprendedores: "Emprendedores de Impacto" y "Emprendedores para la Innovación".

Por eso para ayudarte a presentar la información, te contamos que el proceso de postulación comienza con un video pitch y aquí te pasamos las claves para realizar una buena presentación:

 **Duración: No debe durar más de 3 minutos.**

Características del video pitch:

El video pitch es una presentación breve y concisa de la idea o producto que no debe durar más de 3 minutos. Sugerimos que empiece con una presentación indicando a qué convocatoria específica se postulan:

- Programa PAC Emprendedores "Emprendedores de Impacto"; o "Emprendedores para la Innovación"; luego continúa mencionando tu nombre, el nombre del proyecto o negocio, su ubicación geográfica y una breve descripción del concepto del negocio, luego que cuenten cómo su producto o servicio resuelve ese problema y porque la propuesta es innovadora / de triple impacto. Por último, hay que describir el equipo que integra el emprendimiento y explicar porque el equipo logrará que el emprendimiento tenga éxito.

Sugerencias del video:

Se puede filmar con un celular, lo ideal es que te filme otro, que se escuche claro y fuerte, que se muestre el taller o lugar de trabajo, productos o prototipos. Si los hubiera, mencionar hitos alcanzados, nombrar los potenciales clientes, mostrar planos y prototipos, maquetas, diseños.

Contexto del Video:

El ambiente en que se desarrolla el emprendimiento le aporta credibilidad al proyecto, por eso es fundamental mostrarlo en el video (si es que ya está vigente el proyecto). Es posible intercalar fotos o videos. El video debe filmarse en un espacio que permita entender el negocio. Ej: mostrar un taller (aunque esté desordenado) o un piloto de proceso productivo (aunque no sea el final y que se muestren operaciones), y los productos (aunque todavía no sea la versión comercial como prototipos u otro elemento a modo ilustrativo). Es importante que se vean las caras de los emprendedores.

Recomendaciones:

Evitar: Repeticiones de ideas o frases durante el video. Utilización de adjetivación sin fundamentos, tales como: "Es un gran proyecto", "una oportunidad única", "el proyecto es innovador", etc., o del tipo: "Quisiera presentar mi proyecto personal" o el "mercado es interesante y amplio". **En estos casos es importante fundamentar en qué radica la innovación, en qué reside la oportunidad, o lo interesante del mercado**



Recomendaciones técnicas:

- 1** El audio debe ser fuerte y entendible. Tiene que haber una buena iluminación.
- 2** Se pueden utilizar editores sencillos que permiten agregar fotos o eliminar algunas secciones de la grabación para darle más profesionalidad al video.
- 3** Algunos editores útiles son el Windows Movie Maker (de descarga gratuita), o algunos editores online como WeVideo, Creaza, o el editor de YouTube.

Sugerencias para el contenido de la presentación

Hay 4 aspectos básicos para una buena presentación de 3 minutos que podrá guiarte al momento de armar tu video pitch de postulación, ten en cuenta este orden:

QUE (Problema identificado).

En relación a este tema es importante dar a conocer cuál es el problema o necesidad no resuelta por el cliente target, cuáles son o serán tus clientes, las características de los mismos, sus necesidades/deseos en relación al producto/servicio que ofrece. Otro aspecto que aporta es dar una idea de la dimensión del mercado potencial y cuáles son tus competidores. Si al evaluador no se le ofrece información del mercado, no tiene manera de evaluar que tanto el emprendedor lo conoce, y dar por supuesto, lo contrario.

Deberías responder alguna de las siguientes preguntas.

- ¿A quien se le presenta ese problema?
- ¿Cómo soluciona la persona ese problema actualmente?

COMO (Producto =Solución)

En este aspecto se debe tener en cuenta cómo se descubrió o identificó la oportunidad, y cómo se le ocurrió al equipo emprendedor la solución al problema. Es bueno, mostrar que cosas se hicieron, y cómo se hacen las cosas. En relación al proyecto para el que se pide financiamiento es significativo mostrar alguna forma de producto mínimo viable (prototipo de producto, proceso de producción piloto, etc) algo que al evaluador le permita tener noción de las características del producto o servicio a ofrecer y entender si tiene algún tipo de innovación. Usa imágenes antes que mucho texto.

Deberías responder alguna de las siguientes preguntas.

- ¿Cómo propones resolver con tu producto/servicio el problema identificado?
- ¿Cuál es la ventaja que tiene tu emprendimiento por sobre la competencia?
- ¿Por qué dirías que tu emprendimiento es innovador?

QUIÉN (Equipo emprendedor)

Entre los aspectos principales que se evalúan del equipo es que aparezcan todos los miembros. Pese a ello, no es imprescindible que hablen todos, pero si presentarlos y conocer la experiencia profesional, personal, sus habilidades y estudios (formales e informales) relevantes de cada uno que les permita aportar al proyecto. Es importante demostrar diversidad y complementariedad.

Deberás responder alguna de las siguientes preguntas:

- ¿Cómo está formado el equipo emprendedor?
- ¿Por qué, como equipo, tendrán éxito en el desarrollo del negocio?

POR QUÉ (Justificar)

En el cierre del video, contáanos claramente cuáles son las necesidades en forma prioritaria del emprendimiento, en qué etapa están del mismo, cómo van a evolucionar y explicar claramente porque necesitás la financiación.Cuál será el destino de los fondos solicitados (maquinarias, herramientas, insumos, servicios profesionales). Máximo 1 minuto.

Se debería responder al siguiente interrogante:

- ¿Cuál es el impacto de recibir los fondos en la formación, el funcionamiento y crecimiento del proyecto?