



# Emprendimiento

## Captación de financiación y lanzamiento

Todas las ideas de negocio necesitan financiación para poder realizarse. La financiación suele provenir de los inversores, pero hay que **convencerlos previamente de que tiene sentido invertir** en ti y en tu idea. En esta unidad veremos cómo hacerlo.

<b>Área disciplinaria</b>	Ciencias sociales y estudios económicos
<b>Tema</b>	Desigualdades y captación de financiación
<b>Tiempo estimado</b>	1 hora 30 min
<b>Objetivos de aprendizaje</b>	<p>Con esta unidad</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• entenderás qué es un <b>pitch deck</b></li> <li>• aprenderás a usar de manera efectiva una cantidad limitada de tiempo para presentar tu idea</li> <li>• obtendrás información sobre lo que suscita el interés de un determinado público en la presentación de una idea</li> <li>• aprenderás cómo un nuevo negocio puede buscar la financiación necesaria para el lanzamiento inicial</li> </ul>

## Calentamiento

¿Has intentado alguna vez convencer a otras personas de algo? Analicemos qué 'herramientas' has utilizado para lograrlo.

Piensa en una situación en la que trataste de convencer a otras personas de un tema específico. Por ejemplo, cuando pediste dinero en casa para comprar algo que realmente deseabas.

- ¿Qué argumentos usaste?
- ¿Destacaste los beneficios de comprar ese determinado producto o servicio?

Si era algo que querías hacer con alguna de tus amistades o familiares, ¿lo solicitasteis como equipo? Y ese caso, ¿todos dijisteis algo?

Habla con tu compañero y compara las respuestas.

## Aprendizaje

### 1

Mira esta breve presentación sobre **lo que necesitas saber para crear el pitch deck perfecto**. ¡Te enseñará cómo convencer a posibles inversores!

### La necesidad de diferenciar tu negocio

Los potenciales inversores son constantemente abordados por los emprendedores y tienen que escuchar una y otra vez los mismos argumentos sobre el motivo por el cual deberían invertir en cada nueva oportunidad de negocio. Para convencerlos con éxito a financiar tu iniciativa, tienes que destacar de algún modo, y no solo mediante tu idea de negocio (que es un hecho).



### La necesidad de diferenciar tu negocio

Llama la atención de quien te escucha haciendo una buena presentación de quién eres y por qué deben escucharte. En el mundo empresarial nuestro negocio principal se diferencia de los otros por la llamada "ventaja diferencial" o *Unique Selling Point (USP)*. Tu USP expresa por qué eres diferente y, por lo tanto, por qué potencialmente tienes más posibilidades de éxito.

Para crear tu USP necesitas:

- (a) conocer tus puntos fuertes, es decir, en qué eres bueno: un buen equipo, una buena ubicación...?
- (b) Qué te diferencia de los demás: eres el primero que da una respuesta a una necesidad, ofreces mayor calidad a un precio más bajo, eres el único que ofrece el producto o servicio en un lugar...?



### ¿Qué es un discurso de ascensor?

Imagina que estás en un ascensor con una persona a la que quieres pedir algo. Entráis en el ascensor en la planta baja y está persona quiere ir al tercer piso. Si nadie más sube al ascensor puedes quedarte a solas en el ascensor con la persona que te interesa como mucho 2 minutos.



Esta persona no puede dejar el ascensor y no sube nadie más en los otros pisos.

¡Es tu oportunidad para llamar su atención!

Es lo que se llama **discurso de ascensor** – una presentación de tu idea de negocio a un inversor potencial durante aproximadamente dos minutos sin interrupciones. Por lo tanto, tienes que usar el tiempo a disposición lo mejor posible.

**¡Es en esto en lo que tienes que concentrarte!**



### ¿Quiénes sois tu y tu equipo?

Muchos negocios pueden funcionar muy bien o fallar dependiendo de la personalidad y la energía del equipo que está detrás de ellos. Si tú y tu equipo lográis atraer el interés del inversor, podéis potencialmente hacer maravillas en el mercado de referencia. En una presentación no tienes que ser tímido, lo que realmente tienes que hacer es "vender" a ti y "vender" a tu equipo y por qué sois los mejores en relación con vuestra idea de negocio.



### Declaración de la misión

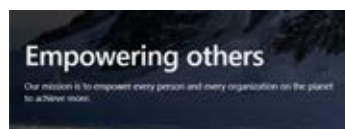
¿Por qué estás tratando de poner en marcha este nuevo negocio?

¿En qué consistirá?

¿Cuál es su objetivo?

Declaración de la misión de Nike

Nuestra misión: llevar la inspiración a cada atleta del mundo  
• Si tienes un cuerpo, eres un atleta



Declaración de la misión de Microsoft

Dar el poder a los otros: Nuestra misión es dar poder a cada persona y organización del planeta para que pueda avanzar



### ¿Cuál será la actividad de tu negocio?

Da una descripción de la actividad completa, aunque concisa y breve:

Ofreces un servicio o un producto?

Cuáles son sus principales características?

Se específico y enfático cuando describas tu producto o servicio!



### ¿Cuál es tu USP?

Debes destacar los motivos por los que vale la pena dedicar más tiempo a escucharte:

– por qué eres diferente. Piensa, entre otras cosas en los siguientes puntos:

Precios: ¿será más económico que las soluciones existentes que intentan cubrir la misma necesidad?

Calidad: ¿ofrecerás una mayor calidad?

Gama de productos o servicios: ¿lo que te hará mejor que la competencia será la oferta de una gama más amplia?

Facilidad para hacer negocios contigo: ¿has identificado dificultades para hacer negocios en otras empresas y tratarás de superarlos?

Rapidez – ¿tus productos o servicios podrán entregarse más rápido que los de la competencia?

Fiabilidad – ¿eres más fiable que otras empresas?



### Implicación

Trata de implicar a quien te escucha – no debes hacer un monólogo, debes captar su atención.

Normalmente se logra mediante el lanzamiento de un gancho, como una pregunta, una promesa, ¡atrévete!



### ¿Cómo debe ser la presentación?

¡El modo de hacer la Presentación es tan importante como el resto!

Se audaz, usa una voz firme y habla con **confianza**.

Si quien te escucha no siente que tienes confianza en ti mismo y en tu idea, ¿por qué debería hacerlo él o ella?

Mantén el contacto visual y exprésate ayudándote con gestos – ¡No te muevas demasiado!

Respetar el límite de tiempo: es importante, las personas pierden interés cuando una cosa dura demasiado. ¿Verías fácilmente videos de más de 2-3'?

No olvides todos los puntos que debes tratar – escríbelo todo y practica con un cronómetro delante del espejo o ante tus compañeros o compañeras.



Ahora que has superado la presentación, **piensa en una idea de negocio**. ¡Puedes usar una de las ideas que habías creado con tu compañero o compañera en la unidad anterior!

Habla con tu compañero o compañera:

¿Cuáles son los elementos clave de tu idea de negocio que la diferencian de otras opciones existentes para la necesidad identificada? ¿No hay otras alternativas que ofrezcan algo similar?

## Crear

### 1

Echa un vistazo con tu compañero a la presentación una vez más. Ha llegado el momento de que **crees tu propio elevator pitch**.

¡No olvides tratar todos los puntos mencionados!

### 2

Para terminar, lee y revisa tu presentación, ensáyala mientras la cronometras: no tiene que superar los 2 minutos.

Si es demasiado larga: ¿Qué información no es estrictamente necesaria? Ten en cuenta el punto de vista de tu público: los potenciales inversores en tu idea.

## Reflexionar

La financiación puede ser un problema cuando se crea un negocio. Habla con tu con tu compañero o compañera de las posibles formas de cubrir los gastos iniciales, incluyendo también el **micromecenazgo**.

¿Qué cantidad piensas que podrías necesitar y qué organización, institución o empresa estaría interesada en invertir en tu idea?