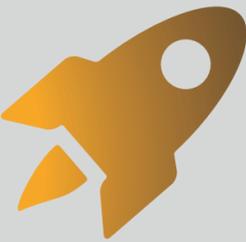


**UTN30**   
**EMPRENDE**



# ARMANDO PRESENTACIONES

## **Portada**

Esta no hace parte de la presentación:

**Nombre de la Empresa**

**Presentador**

**Título**

**Fecha**

# ARMANDO PRESENTACIONES

## EL PROBLEMA

- Describe el problema que pretendes resolver .
- Recuerda siempre con empatía!
  - Hay una historia detrás de este problema. Debes poder contarla.
    - Puede ser una experiencia como cliente/usuario.
    - Hay un ejercicio de observación de anomalías.
- La dirección correcta de un proceso como este es:
  - Descubrí (observé) algo que no funciona.

# ARMANDO PRESENTACIONES

## LA SOLUCIÓN

- Explica cómo te haces cargo de resolver el problema.
- La explicación técnica aun no es necesaria.
- Acá va la frase para el bronce...
  - ...acompañada de una breve descripción del valor de lo que ofreces.
- Debe existir coherencia entre el dolor y la solución.
- ¿Cuál es tu propuesta de valor?
  - ... y pensé la forma de resolverlo ...

# ARMANDO PRESENTACIONES

## EL MODELO DE NEGOCIOS

- ¿Cómo traspaso / capturo ese valor generado a mi empresa?
- Se define quién paga... y bajo qué condiciones.
- Si existen modelos similares, explica el tuyo en base a lo que ya hay.
- Si alguien ya está comprando, este es el momento de decirlo.
- Lo más importante... mostrar evidencia!

# ARMANDO PRESENTACIONES

## ¿DONDE ESTA LA MAGIA DE ESTO?

- Ahora viene la explicación técnica.
- Ayúdate con diagramas, gráficos, imágenes, pruebas...

Con evidencia!!!

- Si hay tecnología involucrada, descríbela.
- Importante es el prototipo si existe.
- Si hay invención, explicar qué pasa con las patentes.

# UTN30 EMPRENDE

**UTN**  **VILLA  
MARÍA**



 **UTN**  
Secretaría de Cultura y  
Extensión Universitaria

 **UTN**