Instrucciones:

Instrucciones: Comenzar por el ejercicio de recoplar grupalmente:
Segmento de clientes, necesidad del cliente, el nombre del proyecto, su categoría, sus beneficios, competidores y diferenciadores.

1 De manera individual realizar la redacción del pitch rápido utilizando dichos elementos en la frase en gris.

2 Realizar un levantamiento grupal de:
Necesidad, Aproximación, Beneficios y Competidores.

3 Realizar una versión individual del pitch NABC, considerando la introducción, necesidad, aproximacion, beneficios, competidores y un cierre.

4 Compartir resultados y rescatar elementos más poderosos de los demás integrantes y referentes.

5 Pedirle a alguien más que lea el pitch, identificar que se puede mejorar.

6 Practicar frente a alguien tomando el tiempo

7 Preparar apoyo visual para reforzar conceptos, emocionalidad e intenciones.

Rúbrica frecuente en concursos

%	Descriptor	4	3	2	1	0
25%	Cuál es el **problema** o el desafío del que se está haciendo cargo el proyecto.					
25%	Señalar claramente cuál es la **solución innovadora** que propone.					
25%	Cuáles son los **beneficios** que esta solución genera **en los usuarios** afectados por el problema.					
25%	Cuál es la **competencia, sustitutos** o prácticas que identifica en los usuarios que tienen el problema que den solución a su desafío.					

Redes Sociales

@lafabricaum

Suscribete al Newsletter de La Fábrica y enterate de las ultimas novedades **AQUÍ.**

1 Pitch Rápido

20

Para [**segmento clientes**], quién tiene [**necesidad de cliente**], [**nombre producto**] es un [**categoría de mercado/producto**] que [**un beneficio clave**]. A diferencia de [**competidor**], nuestro producto [**diferencia única**].

*Ej 1:Para **empresas e investigadores**, que requieren **analizar muestras**, **el Centro de Nanotecnología de la Universidad Mayot** ofrece una **atención rápida y robusta**, que a diferencia de nuestros competidores, cuenta con **seguimiento de expertos y una plataforma online** para la solicitud del servicio.*

*Ej 2: Para **todas las pymes chilenas** que necesitan **aumentar sus ventas**, hemos creado **Pymenizate**, un **lugar de compra y venta** entre las personas y las pymes **de manera simple y personalizable**. A diferencia de **otros sitios web**, pymenizate permite una **interacción** entre la pyme y el comprador, **de manera cálida y cercana.***

Tip, buscar elementos a resaltar en: Mercado objetivo, Propuesta de valor, equipo.

2 Método NABC

40

Necesidad

Cuales son las necesidades que está satisfaciendo nuestra idea

Aproximación

Componente innovador y convincente que responde a las necesidades de los clientes

¿Qué necesita nuestro cliente y por qué es importante? (Problema/Oportunidad)

Beneficios

¿Qué beneficios otorga la aproximación a nuestros clientes? (Propuesta de Valor)

Competidores / Sustitutos

¿Qué altenativas hay disponibles para nuestros clientes? ¿Cómo nos diferenciamos de esas alternativas?

3 Pitch NABC

20 + 15

Redacción

Emoción

Tierra prometida

Llamado a la acción

Versión 1

Versión final

Voluntario

Introducción:
Que difícil ... que difícil hacer pitch, y más aún.. en este formato digital (pausa). Cuando planeabamos esto, pensábamos (pausa corta) "que desafiante es comunicar todo a través de una pantalla... que complejo expresar las relaciones humanas.. la calidez.. y enlazar todo por una pantalla...donde queda lo espontáneo..lo inesperado... donde queda lo humano" (silencio).
Necesidad:
Y si es difícil para nosotros, imaginen para los comerciantes, que llevan años vendiendo con habilidades blandas, y que hoy deben hacerlo por un computador. Comerciantes que representan un tercio de las actividades económicas a nivel país. Comerciantes que han sufrido caídas de más de un 45% en sus ventas... Algunos han podido exitosamente pasar a digital con páginas web y marketplace, sin embargo otros no logran adaptarse (..) o por complejidad o por la poca flexibilidad que las páginas les ofrecen para potenciar sus productos.
Aproximación:
Por sitios (pausa), por ellos y por muchos más, creamos Pymenizate. Un espacio de interacción entre las pymes y las personas (..) cercano, amigable y sencillo (..)un lugar donde se desarrollan las ventas por medio de relaciones humanas, recreando una experiencia similar a lo presencial. Un sitio en el que sin duda (..) se cuentan historias. (pausa)
"Hoy el director general de mercadólibre en Chile, plantea que la humanización del ecommerce será una de las claves para que su preponderancia se tome permanente" y que mejor manera de incorporar lo humano, que a través de nuestras pymes (pause receive).
Beneficios:
En pymenizate fragmentamos los procesos humanos al comprar, desde dónde encontrar tiendas cercanas gracias a herramientas de geolocalización, para que así las personas puedan encontrar lo que buscan de manera sencilla. Hasta videos asociados a un perfil dónde se cuenta la historia detrás de su negocio. Afianzamos la creación de comunidad, ya que incorporamos un sistema de historias para poder mostrar el día a día, detrás de las pyme. Damos la posibilidad a las pymes de explicar el producto como merece, con un video corto donde pueden describir sus características.(..)Características exitosas de soluciones existentes. **"Competidores"**Un chat directo o videollamada en caso de soporte con la tienda. Damos la posibilidad de hacer un perfil propio de manera amigable, con herramientas que lo harán único y adaptado a sus características. Entregamos métricas de venta adaptadas en lenguaje sencillo, y seguimiento de quienes van su perfil, para así poder enviar promociones y afianzarlos. *Pymenizate es un espacio digital, pero cercano, que potencia la visibilidad de las pymes, sus ventas, y las relaciones humanas.* ***(Propuesta de valor)***
Mercado:
Hay más de 75 mil pymes dedicadas exclusivamente al comercio en el país, donde más de la mitad se encuentra bajo el nivel de principiante digital. Si logramos gracias a una potente campaña de marketing, que estas pymes de bajo nivel digital se sumen a pymenizate, lograremos una aceleración de sus ventas, y una aceleración importante del proceso de digitalización en el comercio nacional.
Equipo:
Somos un equipo transdisciplinario, que ha mezclado lo más potente de cada uno de nosotros, desde el lado humano de la salud al atender a un paciente (..) lo tecnológico de tener que programar (..) lo fundamental de la cercanía gracias al diseño (..) y lo clave de la viabilidad financiera desde la parte comercial.
Cierre:
Queremos levantar a las pymes del país desde sus raíces. Queremos que se vendan historias, no tan sólo productos (..) y por eso les pedimos su apoyo, para que ahock sea la ventana hacia un nuevo ecommerce y que juntos entreguemos el mejor espacio posible para potenciar las habilidades de los comerciantes. Hoy (..) depende de ustedes que lo logremos. *¡Ayudanos!* (Pitch Pymenizate: https://www.youtube.com/watch?v=LJ6L-mDrQ6ehs)

Introducción:
*¿Qué fue la primera que hiciste cuando despertaste esta mañana?¿Te seguro que usaste **agua**!*
Necesidad:
*Si bien el agua la que utilizamos el agua para tareas cotidianas, incurre en numerosas **desperdicios que no hacen más que forzar el agotamiento del recurso**, hablamos de malas prácticas como mojar el pavimento, largas duchas y desechar el agua poco contaminada, como la usada en el lavado de frutas y verduras (llamadas aguas grises).*
Según datos de aguas andinas, en Santiago se consumen más de 1,23 millones de litros de agua al año y las 6 comunas más asomadas utilizan el 43% del total de la provincia, es decir un 292% de consumo respecto al óptimo referencial (e. andinas 2017).
Aproximación:
Luego de validar la factibilidad de riego con aguas grises (mostrar papel) es que el equipo de Gota a Gota asume el desafío de simplificar el proceso de recolección de estas, mediante un innovador dispositivo.
Beneficios:
Gota a Gota ve la oportunidad de darle un nuevo uso a este recurso que no está del todo contaminado, gracias su simple mecanismo de accionamiento e instalación en el desagüe del lavamanos que busca llegar a multiplicar las áreas verdes que son fuentes de arte pura y gratas espacios de esparcimiento. ***TIERRA PROMETIDA***
Competidores / Sustitutos:
En el mercado se ofrecen una serie de productos que soluciones parcialmente este problema, tales como: -Recipientes captadores de agua que se instalan en la base de la ducha (Apoyo Visual), para demandar gran manipulación por parte del usuario. (60 USD) ,. Sistemas que entregan información en tiempo real del consumo, pero que implican un alto costo de inversión. (980USD) ,.Y otro grupo de soluciones, pero se limitan exclusivamente al sistema de riego. Que tienen en común todas estas soluciones, ninguna ofrece la capacidad de reciclar y reutilizar el agua que no está del todo contaminada.
Cierre:
Todos somos partícipes en la gestión del recurse. ¡Sumate al cambio! Cierra la llave mientras cepillas tus dientes y así estarás reservando agua limpia para otras necesidades como el riego. ***LLAMADO A LA ACCIÓN***
*No se note pero **el agua se agota**. Gota a Gota Saving the drops. (Pitch completo en https://www.youtube.com/watch?v=0-5-H-MZnZY)*