



[www.ematrix.cl](http://www.ematrix.cl)

Empresa



certificada

# Taller 04

## Pitch, Estructura y Comunicación de Proyectos



**udp** UNIVERSIDAD  
DIEGO PORTALES

06 septiembre, 2022



Empresa



certificada

**ematris** es una empresa consultora B especializada en apoyar a la ciencia, tecnología, innovación y emprendimiento. Busca servir a organizaciones de los sectores privado, público y académico acelerando sus procesos de desarrollo, innovación y aprendizaje a través de metodologías ágiles y colaborativas.

---



# Nuestras áreas de **servicios**



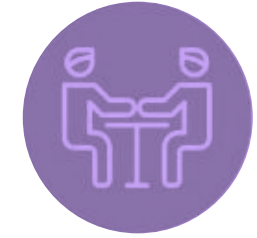
## Gestión de la Innovación

- Diseño de sistemas de innovación.
  - Implementación de metodologías y procesos de innovación.
  - Programas de aprendizaje para el desarrollo del mindset innovador, colaboración y habilidades para innovar. Cultura de innovación
  - Gestión estratégica de portafolio de innovación
  - MENTORing: Coaching – Mentorías especializadas.
  - FUNDing: Talleres de Pitch – Talleres de Negociación – Preparación Pitch Deck – Materiales de Inversión – Negociación.
1. Empresas Privadas y Públicas.
  2. Organismos de Gobierno.
  3. Universidades e Institutos.
  4. Asociaciones gremiales.
  5. Emprendimientos y Organizaciones en i+e



## Innovación Tecnológica

- Formulación proyectos (CORFO, CONICYT, FIA, etc.).
  - Market & IP Assessment / Estudios de Mercado / Planes de negocio de tecnologías y EBCT.
  - Seguimiento financiero y Ley I+D.
  - VALUing: Diagnóstico de Startups – Valorización.
  - PLANing: Validación comercial – Estudios de mercado – Planes de negocios – Metodologías de incubación.
  - **Producción Audiovisual** y Gráfica para emprendedores, investigadores, empresas, universidades.
1. Emprendimientos y Organizaciones en i+e
  2. Empresas (micro, Pyme o grande) y EBCTs
  3. Vicerrectorías de I+D.
  4. Unidades de gestión tecnológica (OTLs).
  5. Centros de Extensionismo.
  6. Centros de I+D.
  7. Investigadores independientes.



## Estudios Estratégicos

- Planificación estratégica de centros tecnológicos, incubadoras, y áreas de innovación de empresas.
  - Estudios sectoriales en innovación y emprendimiento.
  - Evaluación de proyectos en innovación y emprendimiento.
  - Proyectos internacionales para organismos multilaterales.
1. Empresas privadas grandes, medianas y pymes.
  2. Entidades gubernamentales.
  3. Fundaciones.
  4. Universidades.
  5. Organismos sectoriales y multilaterales.

# Facilitadores



**Jorge Bustamante**

*Socio y Consultor Senior*

Diseñador Industrial, Universidad de Chile.  
Diplomado en Innovación y Emprendimiento,  
Pontificia Universidad Católica de Chile.  
Emprendedor Tecnológico con +14 años de  
experiencia como consultor, facilitador y  
mentor en emprendimiento, innovación y  
transferencia tecnológica; en universidades,  
empresas privadas e instituciones públicas.  
Socio fundador de Surikat Group S.A.



**Jorge Andrade**

*Jefe de Proyectos  
Gestión de la Innovación*

Ingeniero Civil Industrial, Universidad  
Técnica Federico Santa María.  
Especialista en facilitación de  
procesos de Gestión de Innovación.  
Certificado en Método Human-  
Centered Design de IDEO.org  
Diplomado en Herramientas de  
Innovación y Metodologías Ágiles  
para la Gestión de Proyectos, UAI.

# Objetivos del taller

---



- Comprender cómo **elaborar presentaciones** de proyectos (énfasis en innovación).
- Conocer **distinciones básicas** y dimensiones para controlar una **comunicación efectiva**.
- Definir elementos que ayuden a estructurar una **línea de argumental** sólida.
- **Practicar** la presentación de una idea o proyecto con ejercicios prácticos.

# ¿Qué en talleres anteriores?



## Taller 01

Ecosistema y articulación de actores

## Taller 02

FIT Problema - Solución –  
Cliente / Propuesta valor

## Taller 03

Mercado y Modelos  
Sustentabilidad

## Taller 04

Pitch, estructura y  
comunicación de proyectos



**IdeasLab**

**¿Qué es importante al  
comunicar?**

# Comunicación efectiva: 4 Dominios

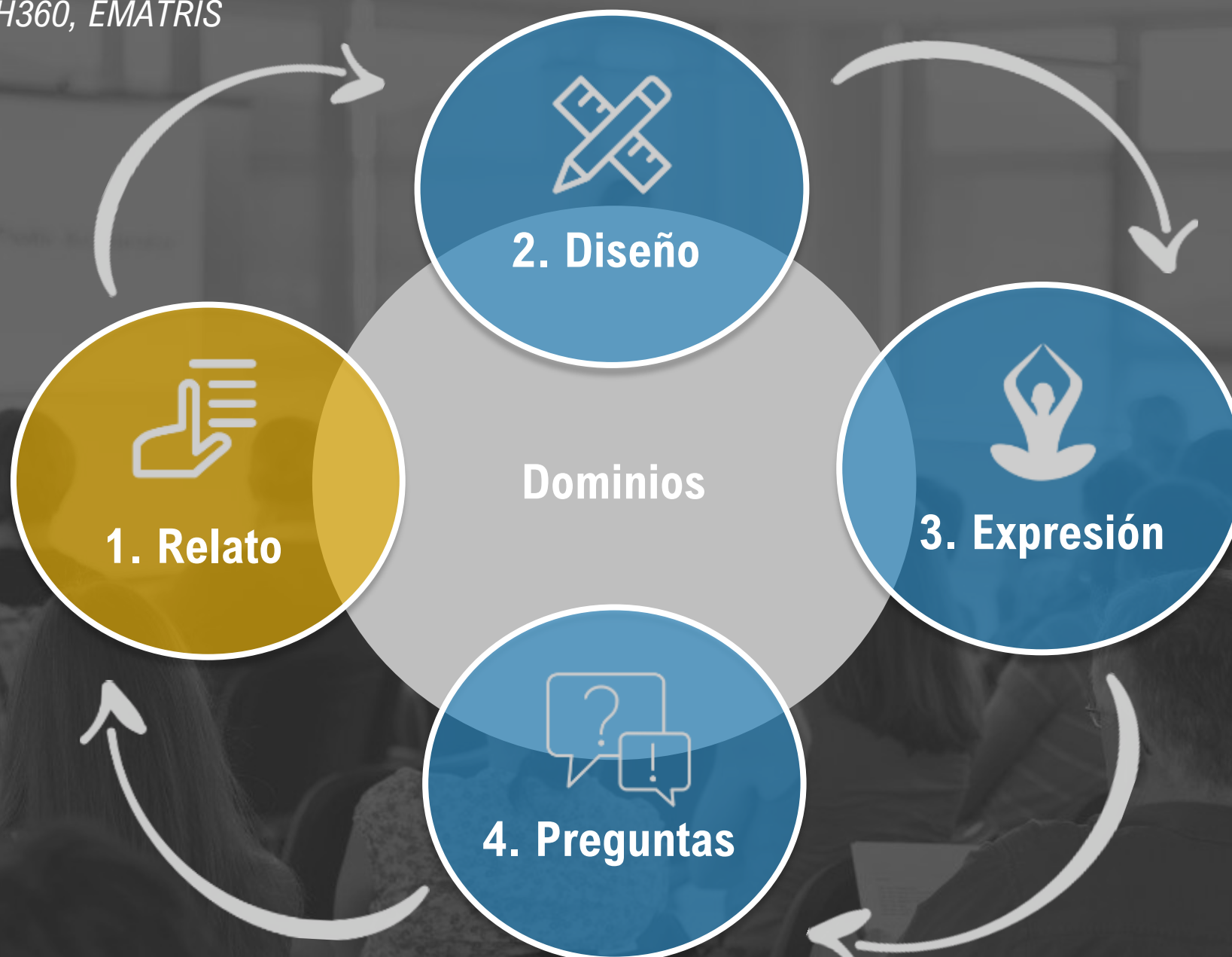
MODELO PITCH360, EMATRIS





# Comunicación efectiva: 4 Dominios

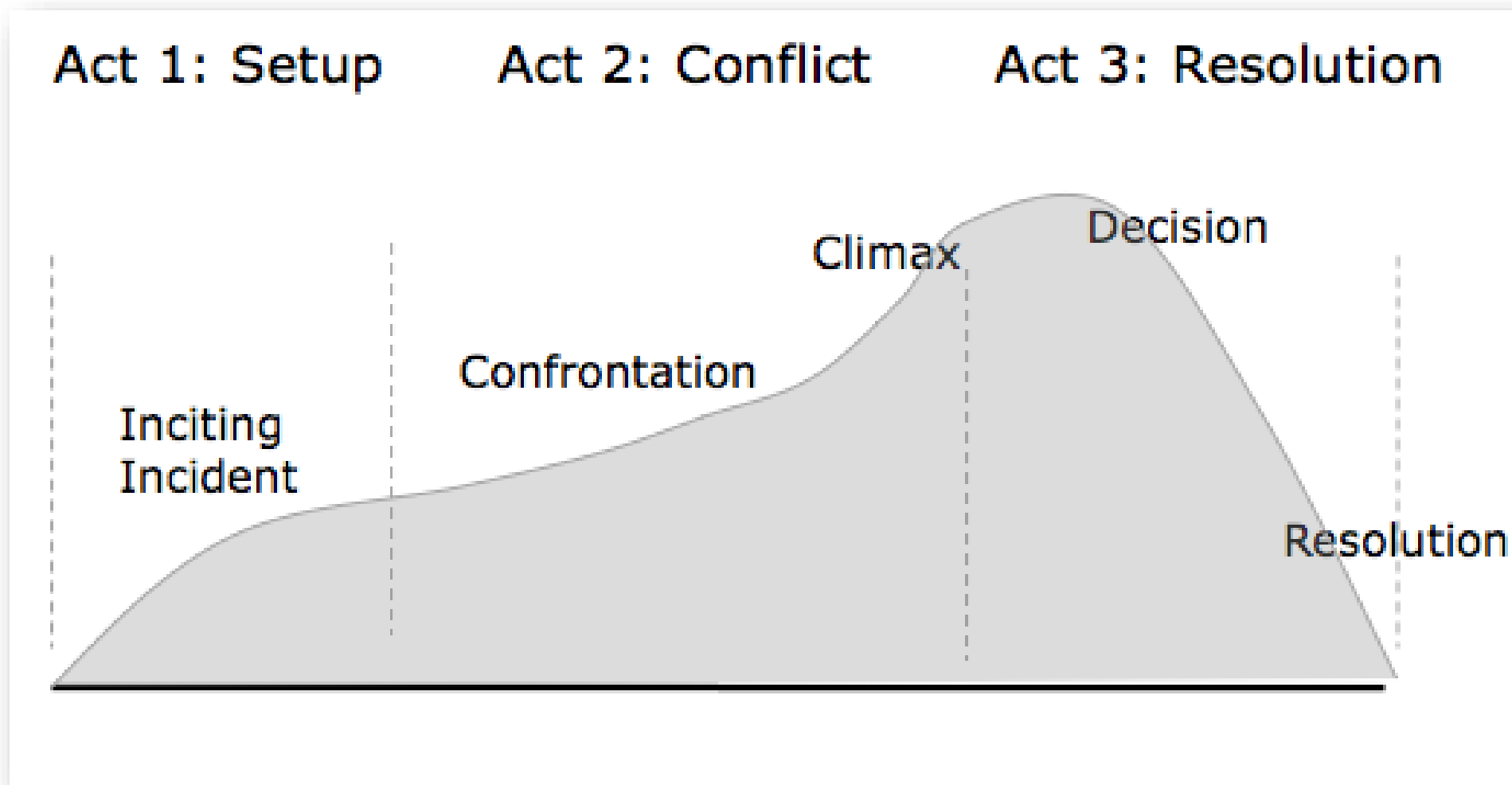
MODELO PITCH360, EMATRIS



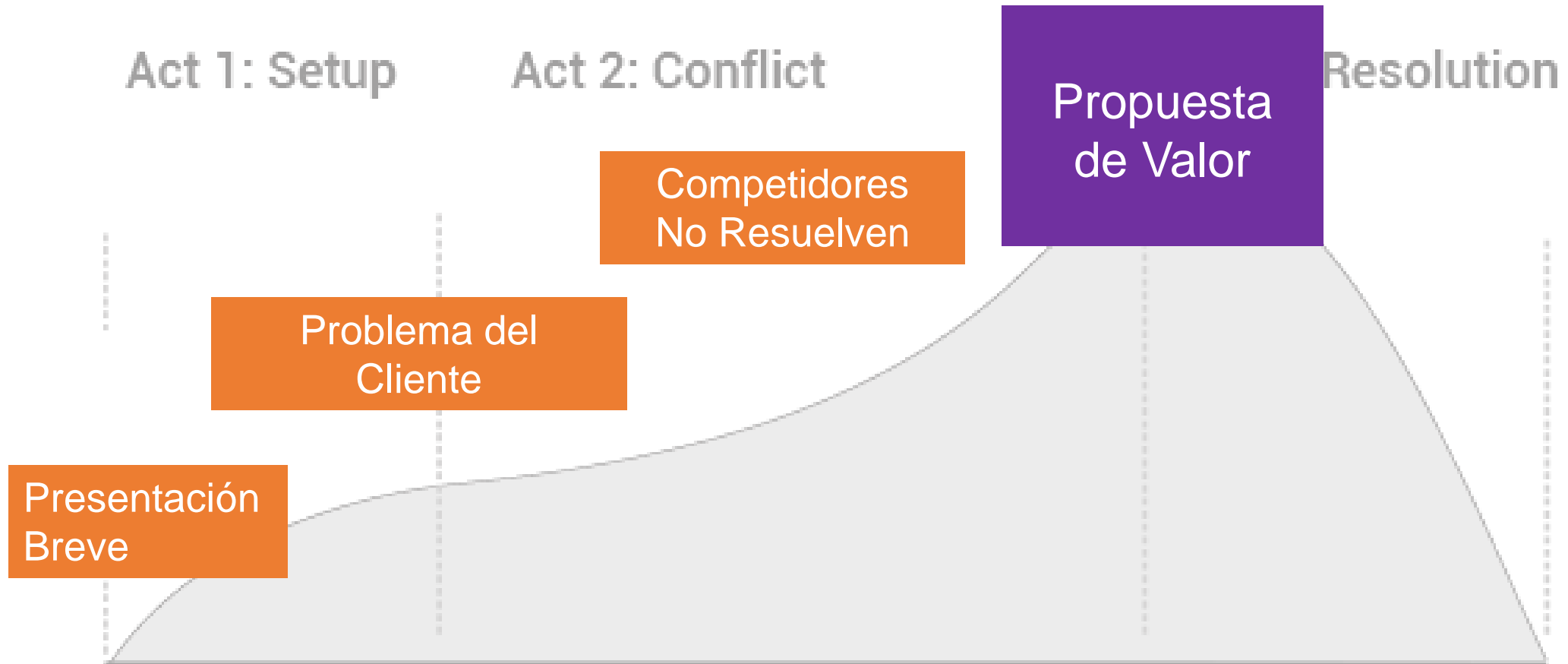
# Relato: Captura el interés



TENSIÓN

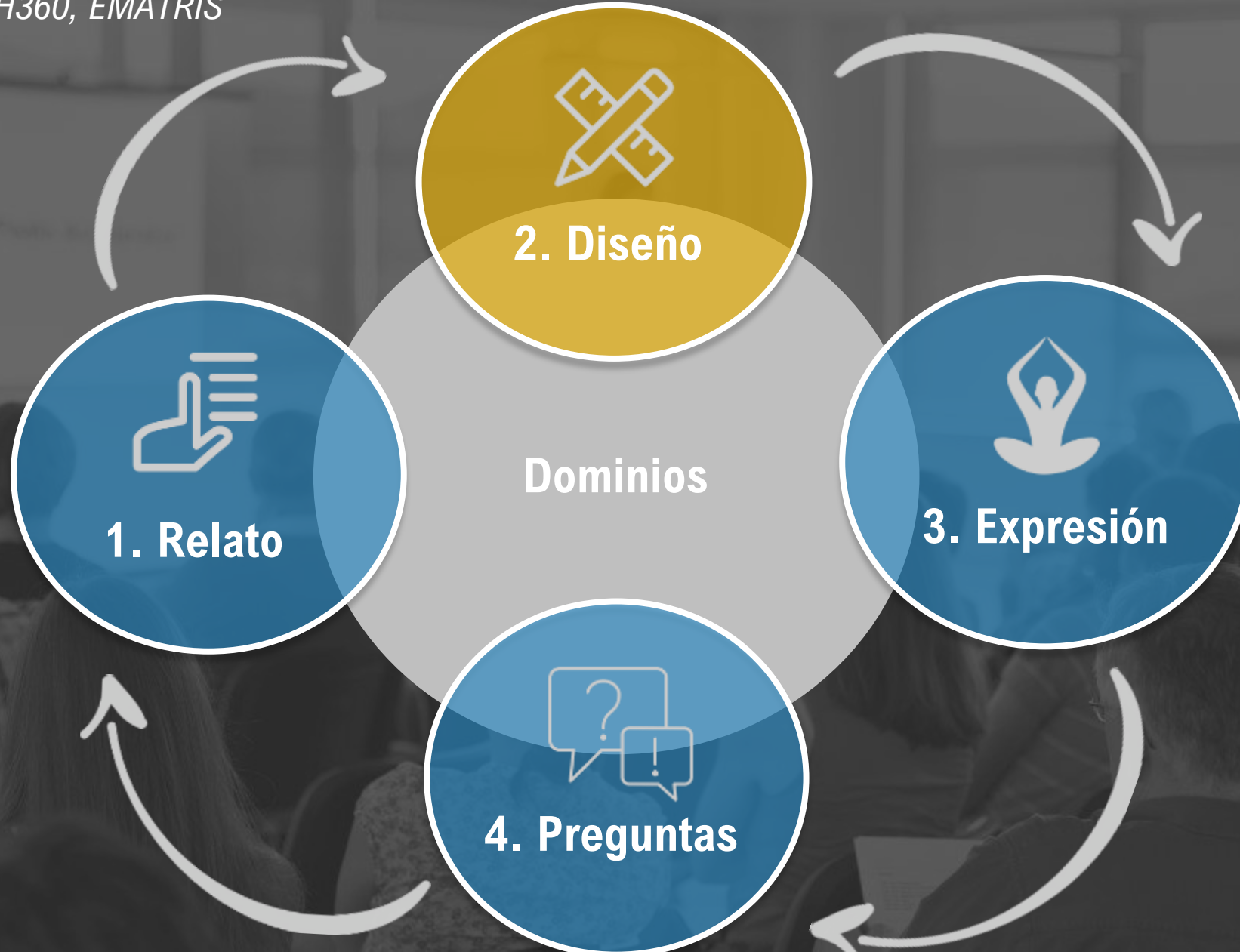


# Pitch de innovaciones



# Comunicación efectiva: 4 Dominios

MODELO PITCH360, EMATRIS



# 1. Presentación breve



# 1. Presentación breve



## airbnb Pitch Deck

Book rooms with locals rather than hotels



# 1. Presentación breve

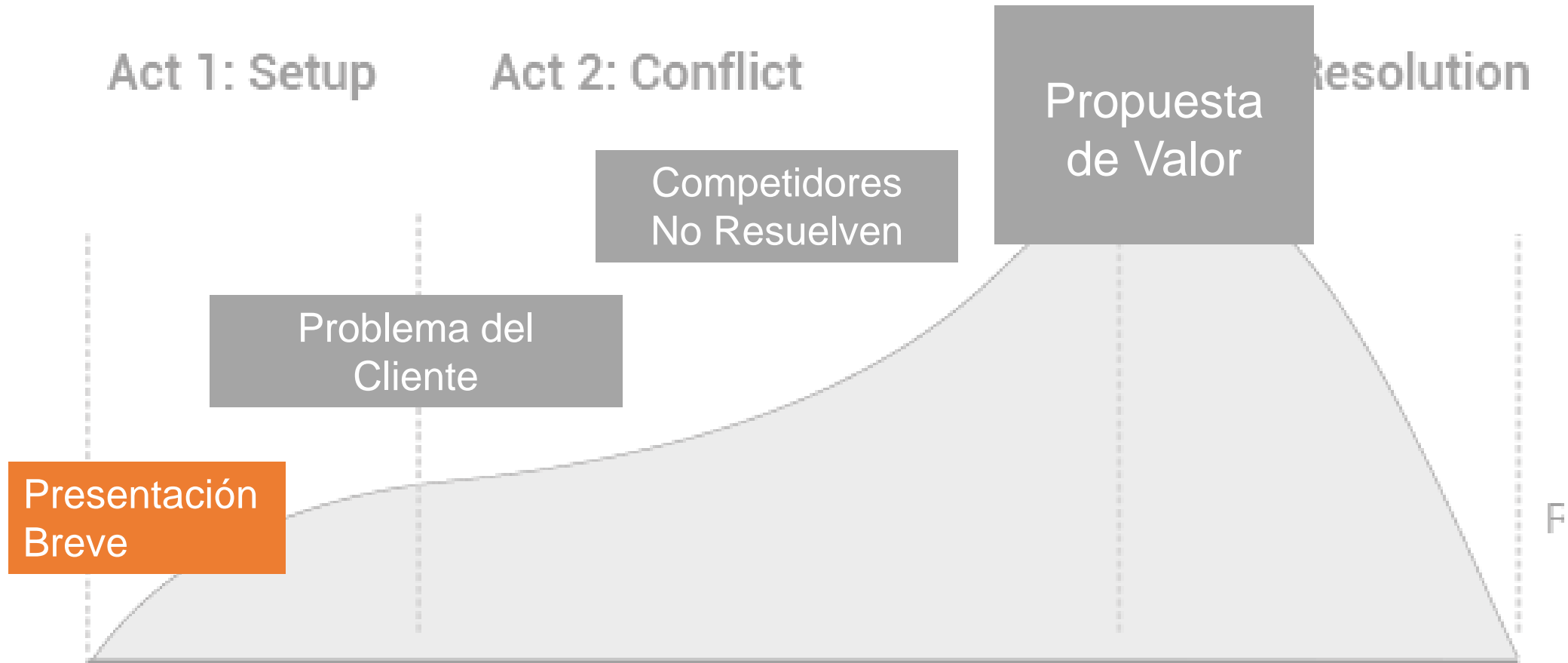


**udp** UNIVERSIDAD  
DIEGO PORTALES



**IMS**  
**Intelligent Emission Control**  
Mitigación inteligente de material  
particulado en tiempo real

## 2. Problema del cliente





## 2. Problema del cliente



UBER

### Problem: Taxi-monopolies reduce quality of service



Medallions are expensive, and drivers underpaid



Medallions cost ~\$500k, drivers make 31k



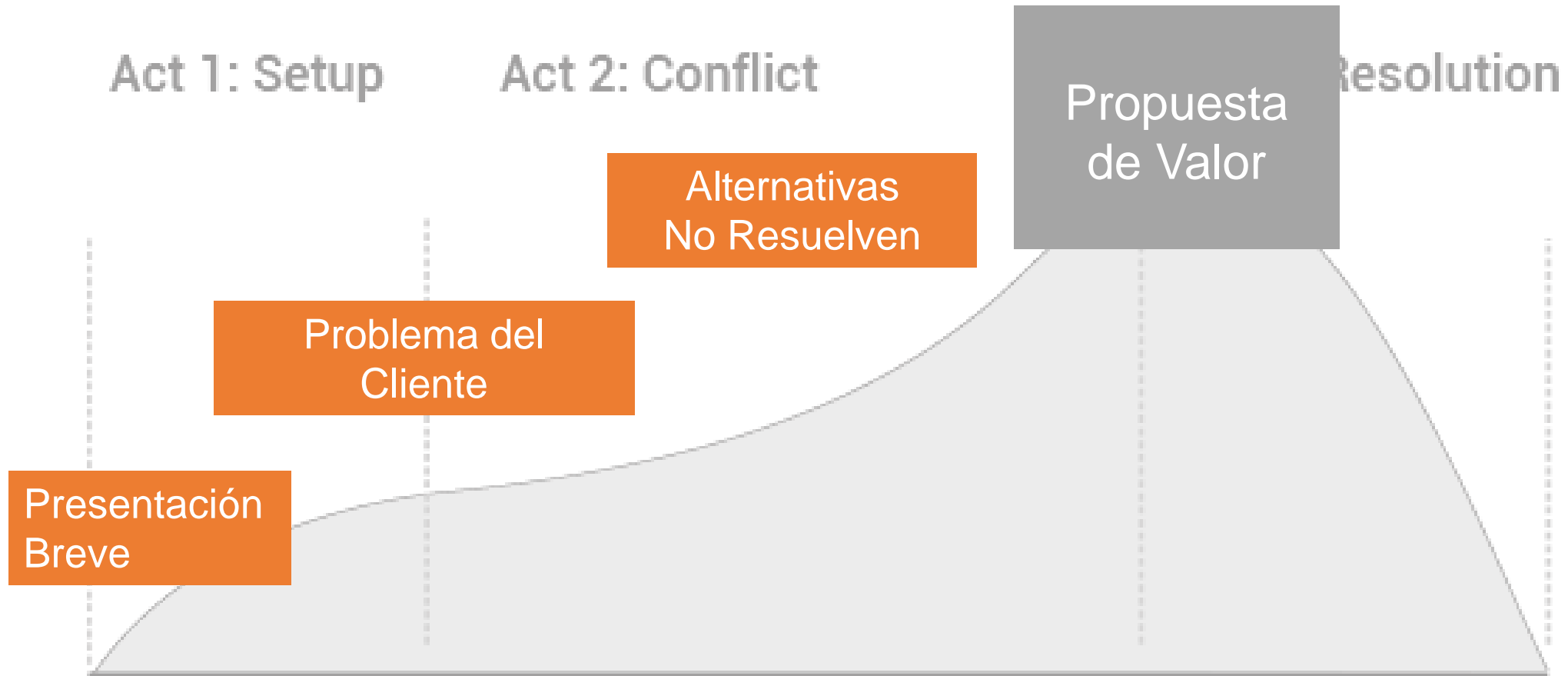
No incentive/accountability for drivers/clients

Digital Hail can now make street hail unnecessary

## 2. Problema del cliente



# 3. Alternativas no lo resuelven



# 3. Alternativas no lo resuelven



AFFORDABLE



craigslist



OFFLINE TRANSACTION



ONLINE TRANSACTION



EXPENSIVE



# 3. Alternativas no lo resuelven



AFFORDABLE



craigslist



OFFLINE TRANSACTION



ONLINE TRANSACTION



EXPENSIVE

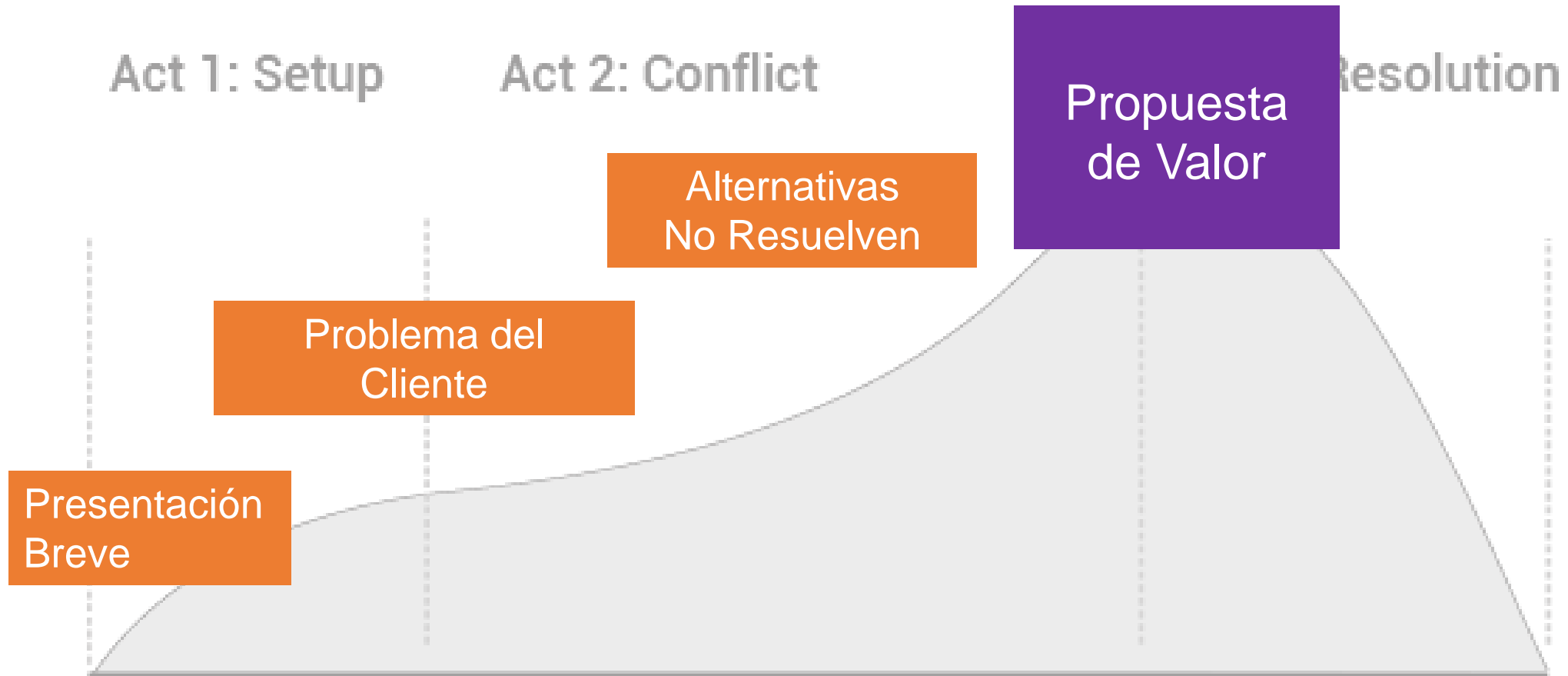


# 3. Alternativas no lo resuelven

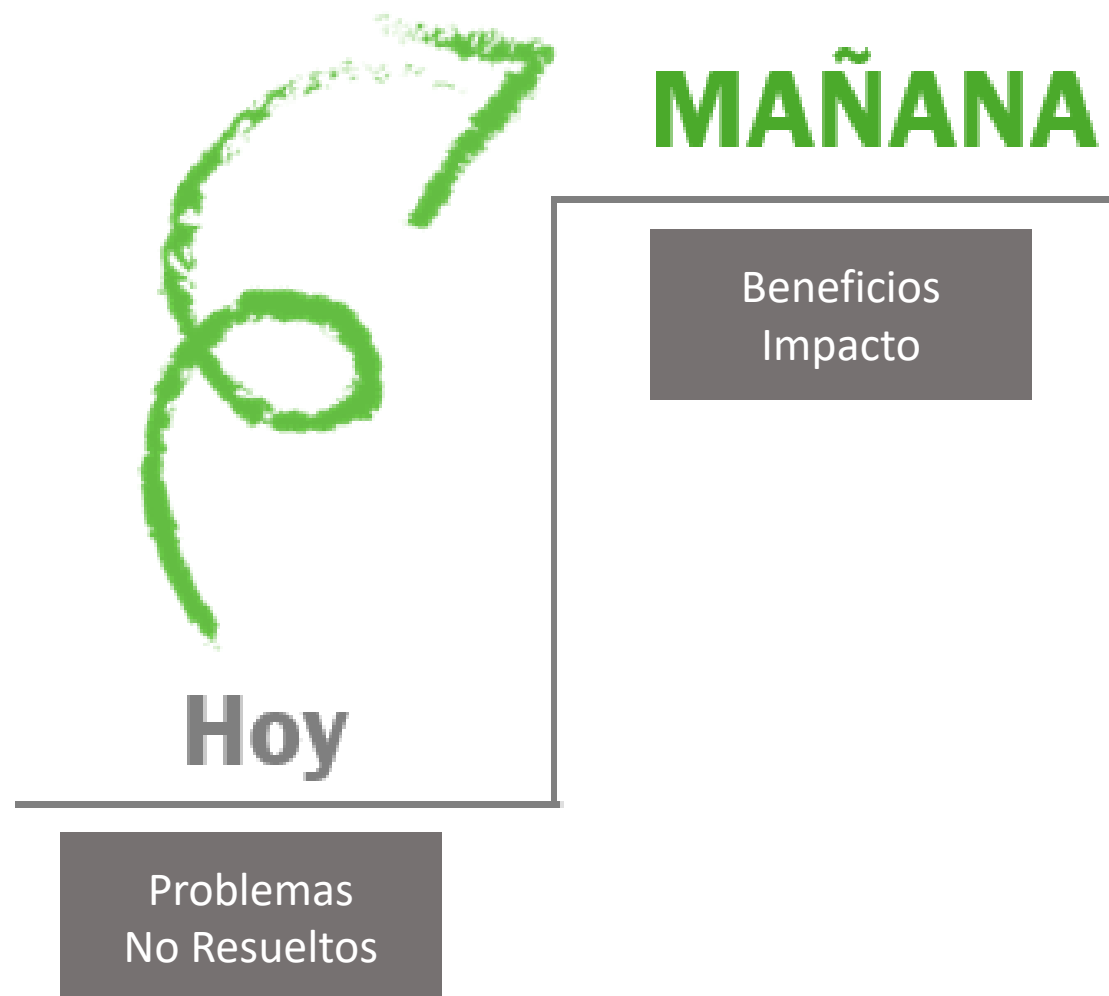


La competencia presenta soluciones costosas y poco efectivas, además de resolver el problema de forma **parcial**

# 4. Propuesta de valor



# 4. Propuesta de valor





# 4. Propuesta de valor



A web platform where users can rent out their space to host travelers to



**Save Money**  
when traveling



**Make Money**  
when hosting



**Share Culture**  
local connection to the city

## Aprender es más efectivo cuando es social

Las sesiones se realizan en tiempo real y en un ambiente que valora equivocarse.



### Atrévete a aprender conversando

Practica con personas de tu mismo nivel en el idioma y en grupos pequeños para una atención más personalizada.



### Aprende con coaches expertos

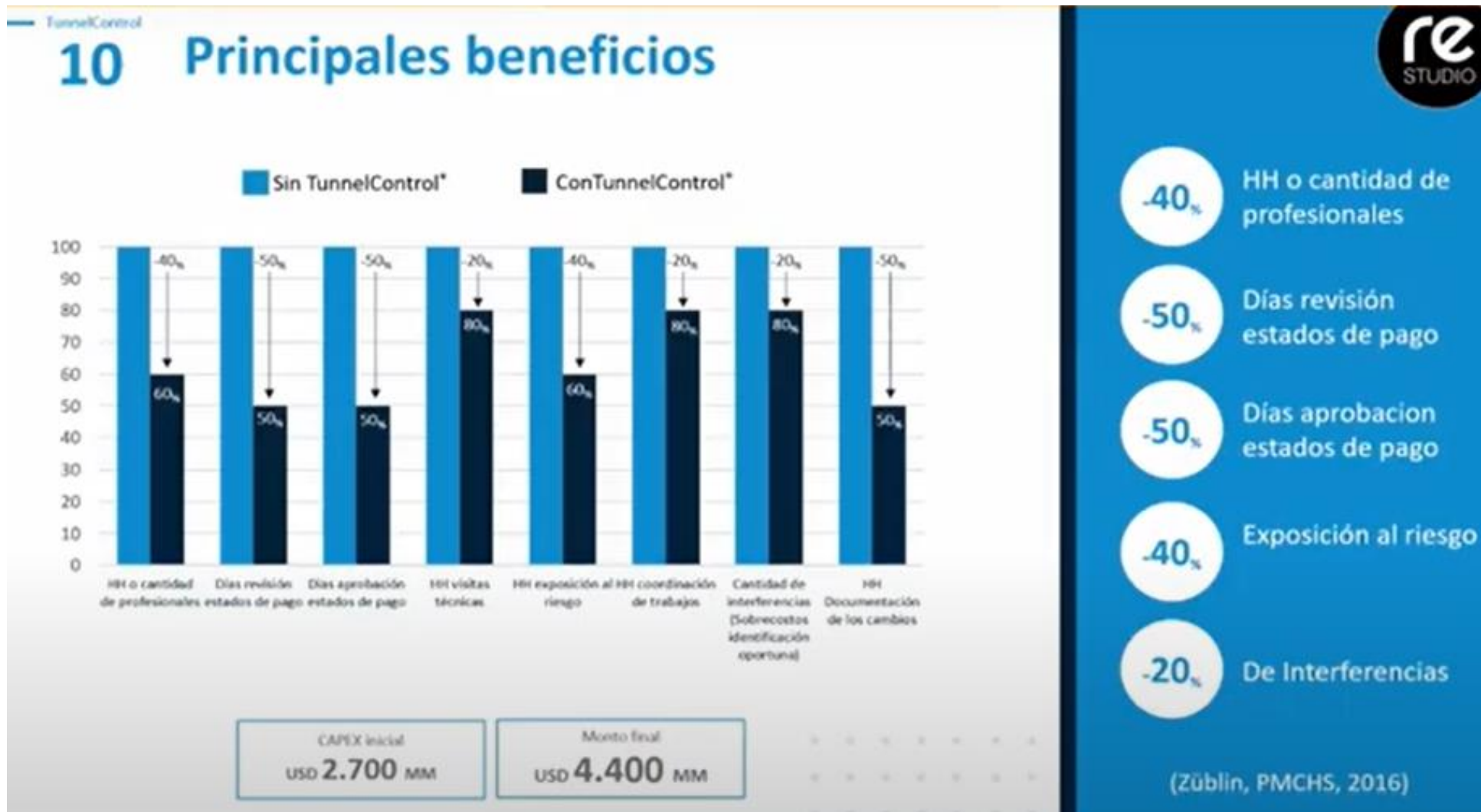
Serás guiado en esta gran aventura de aprender idiomas por un coach que te enseñará todo lo necesario para comunicarte como un experto.



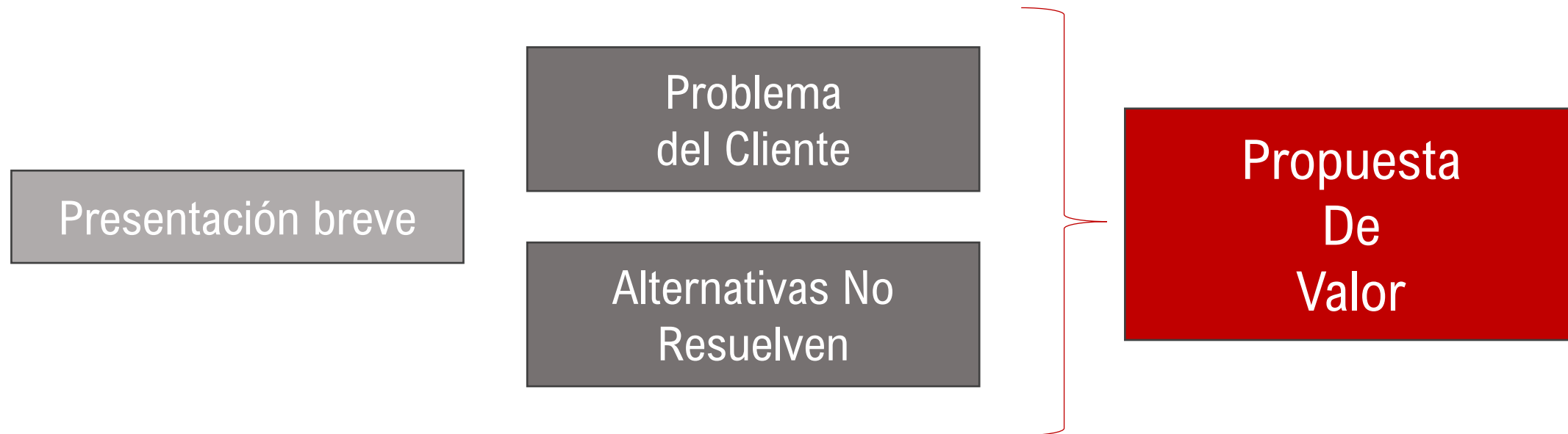
### En el horario que mejor te acomode

Además de contar con distintos horarios, al finalizar cada grupo e inscribir uno nuevo, podrás elegir el horario disponible que más te convenga.

# 4. Propuesta de valor



# Planificación del Pitch





## Actividad: ¡Planifica tu Pitch!

- 1) Presentación breve
- 2) Problema del cliente
- 3) Alternativas no resuelven
- 4) Propuesta de valor

**10 minutos**



### PLAN DE PITCH

Factoría udp – Taller 4



<b>Presentación breve</b> 5 a 7 palabras	
<b>Problema del cliente</b> ¿Qué trabajos? ¿Qué dolores? ¿Qué efectos?	<b>Propuesta de valor</b> ¿Qué beneficios? ¿Qué impacto? ¿Cuánto mejora?
	→
<b>Alternativas no resuelven</b> ¿Quiénes son? ¿Qué logran? ¿Por qué no es suficiente?	
	→



## Actividad: ¡Presenta tu Pitch!

- 1) 3 minutos de presentación
- 2) 3 minutos de
- 3) feedback

**6 minutos**  
**Por persona**



**udp** UNIVERSIDAD  
DIEGO PORTALES

PLAN DE PITCH	
Factoría udp - Taller 4	
Presentación breve 3 x 3 minutos	
Problema del cliente (¿qué problema?)	Propuesta de valor (¿qué valor vamos a crear?)
Alternativas no resueltas (¿cómo nos diferenciamos?)	

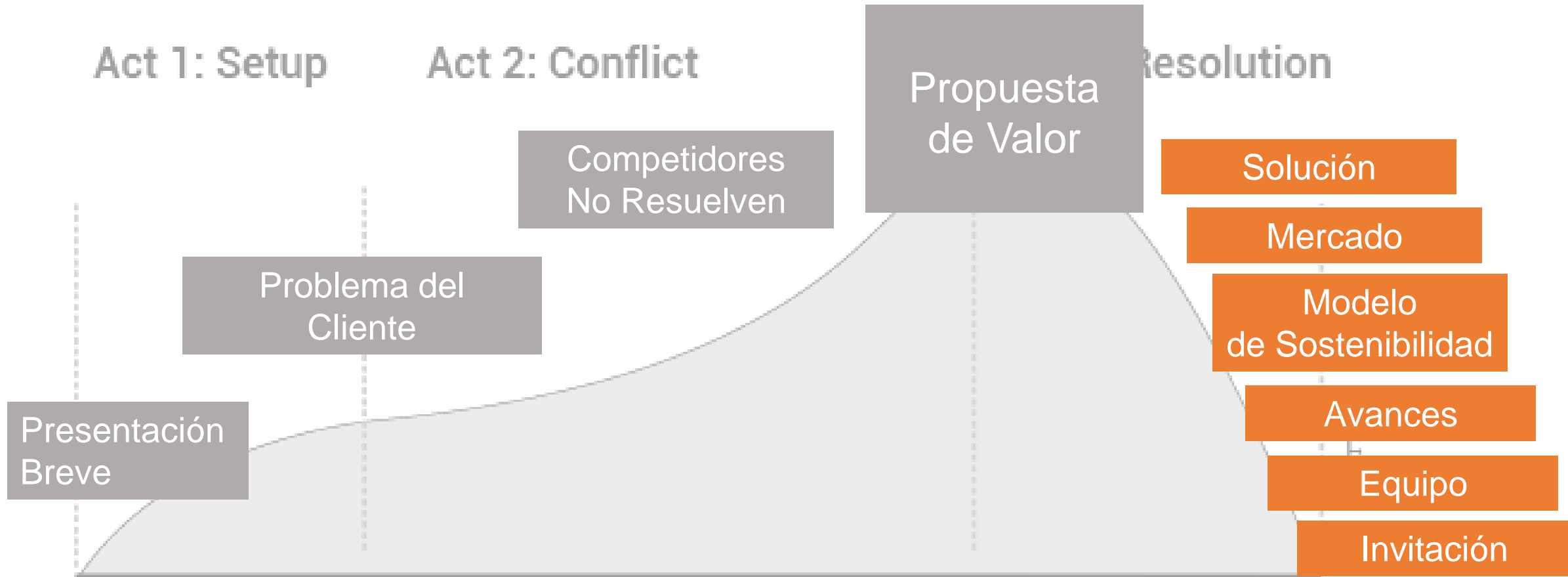


**Presenta**  
**(3 min)**



**Feedback**  
**(3 min)**

# 5. Desenlace: ¿Cómo lo hacemos posible?



## **5. Desenlace: ¿Cómo lo hacemos posible?**

Solución

¿Cómo funciona? ¿Cómo se usa?

Mercado

¿Cuánto vale la oportunidad? ¿Cuánto se captura?

Modelo  
de Sostenibilidad

¿Cómo captura valor? ¿Precios y Costos asociados?

Avances de la  
Tecnología

¿Investigaciones? ¿Pruebas? ¿Resultados?

Equipo y  
Experiencia

¿Experiencia en la tecnología y el mercado?

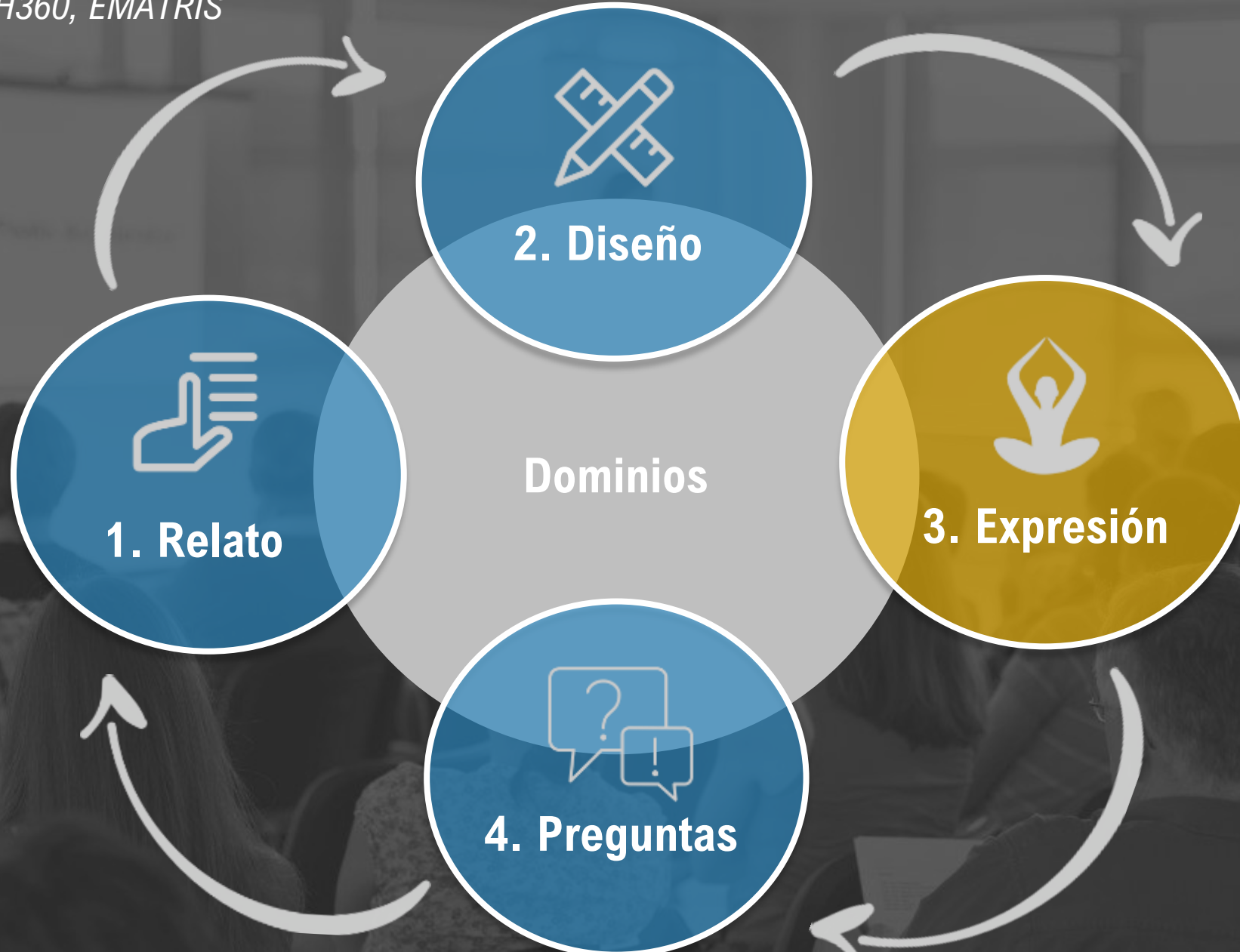
Invitación

¿Qué pido? ¿Qué ofrezco? ¿Cómo contactarme?



# Comunicación efectiva: 4 Dominios

MODELO PITCH360, EMATRIS



**¿Cómo comunicar  
confianza?**

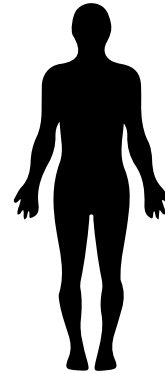
# Componentes de la **Expresión**



Respiración



Voz

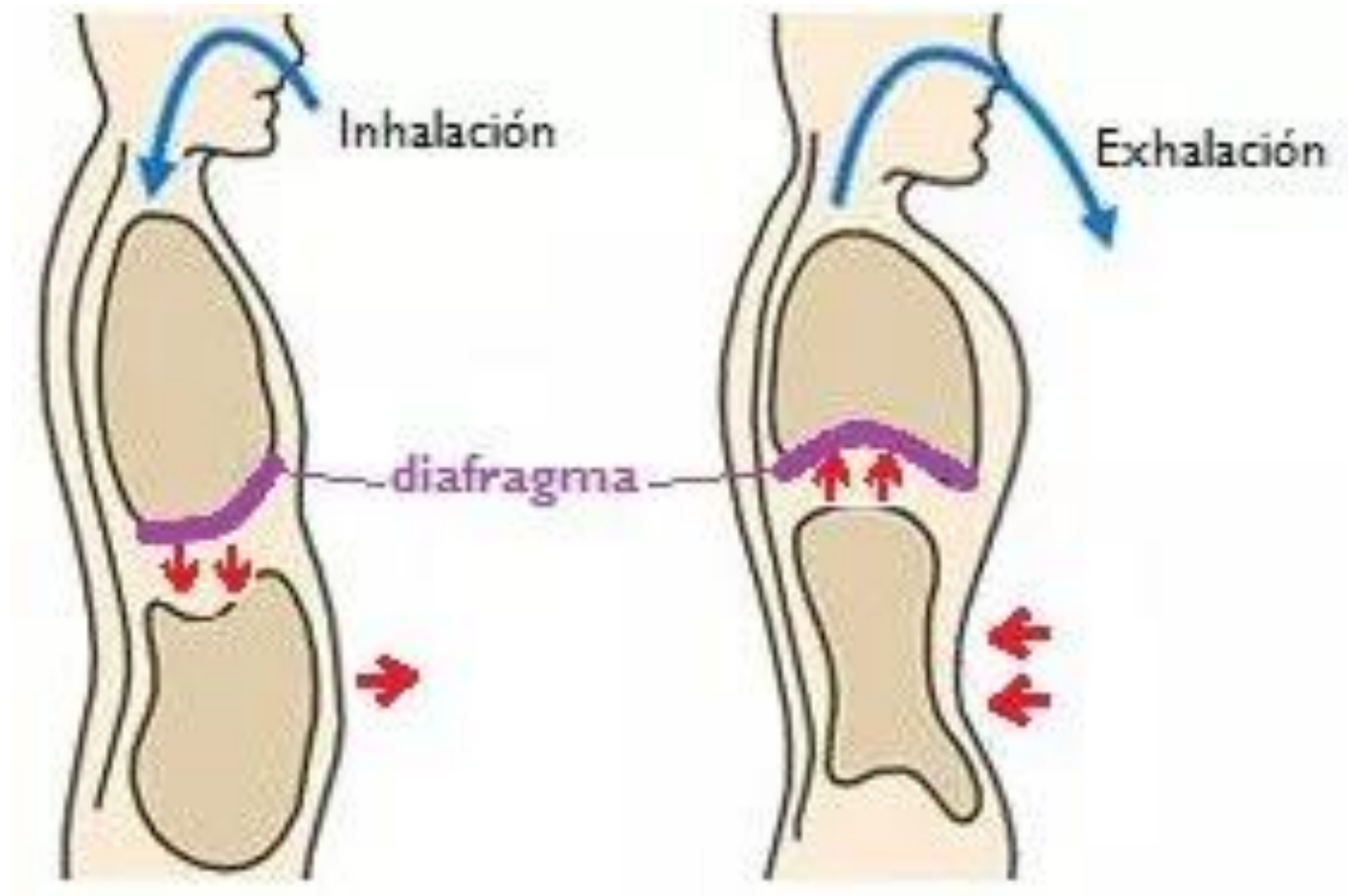


Cuerpo



Emoción

# Respiración diafragmática



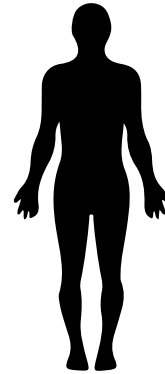
# Componentes de la **Expresión**



Respiración



Voz



Cuerpo

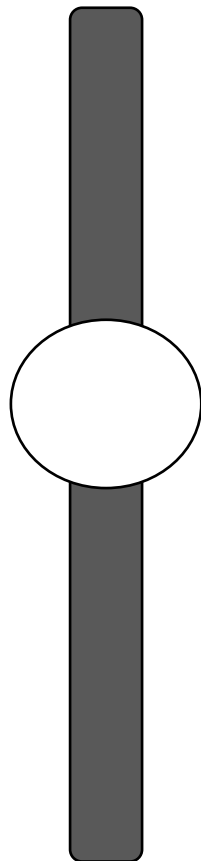


Emoción

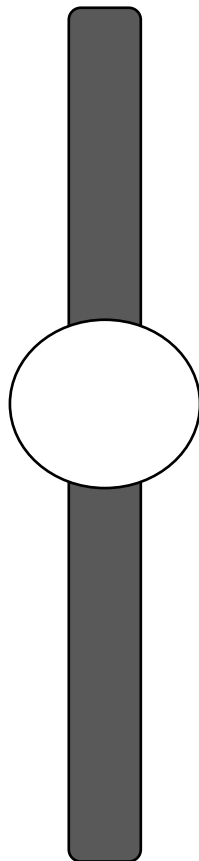
# La Voz tiene una Poderosa Influencia



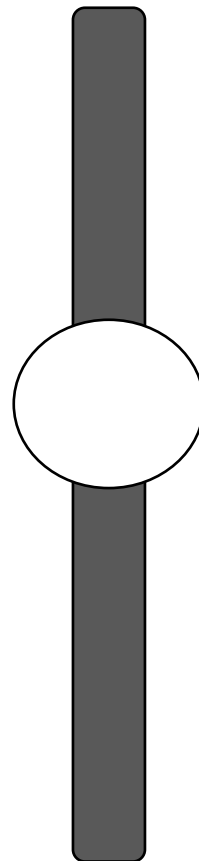
Intensidad



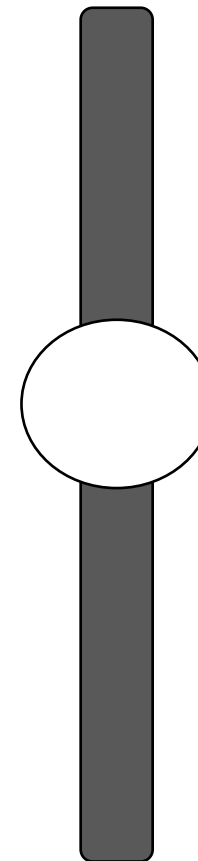
Tono



Timbre



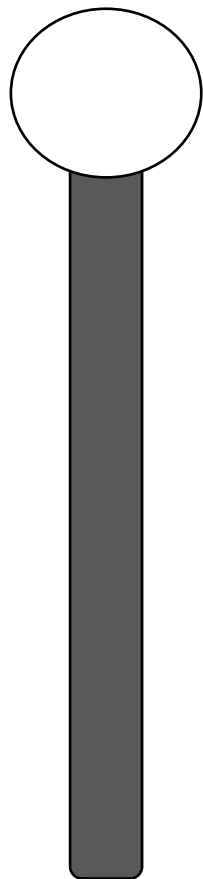
Ritmo



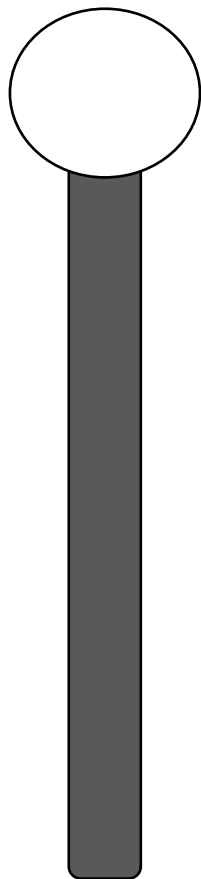
# La Voz tiene una Poderosa Influencia



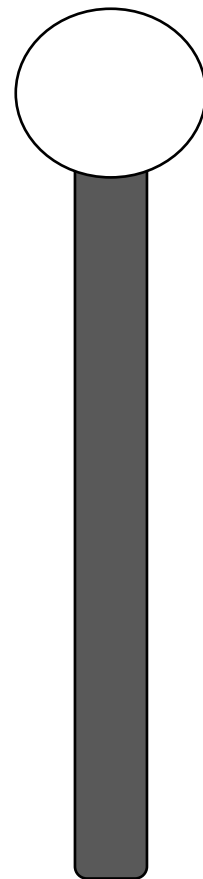
Intensidad



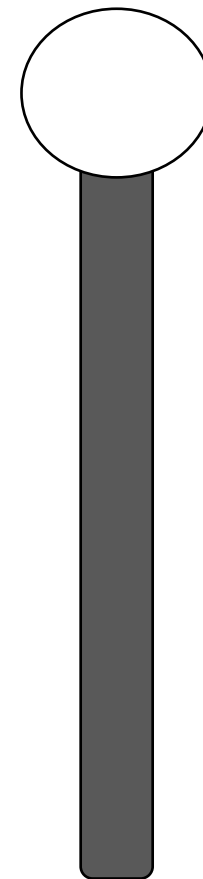
Tono



Timbre



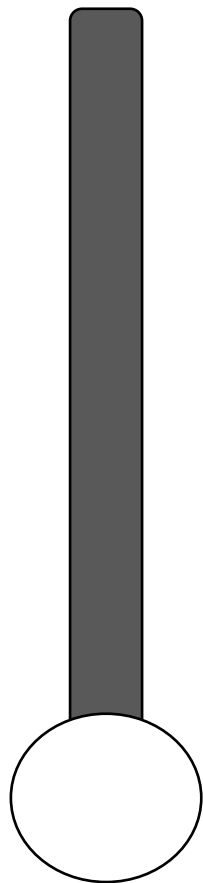
Ritmo



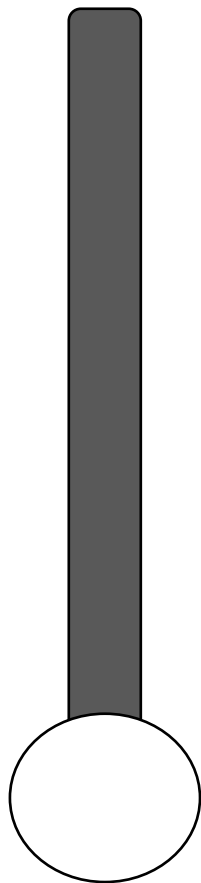
# La Voz tiene una Poderosa Influencia



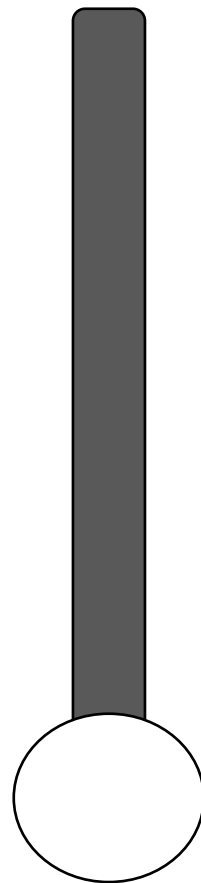
Intensidad



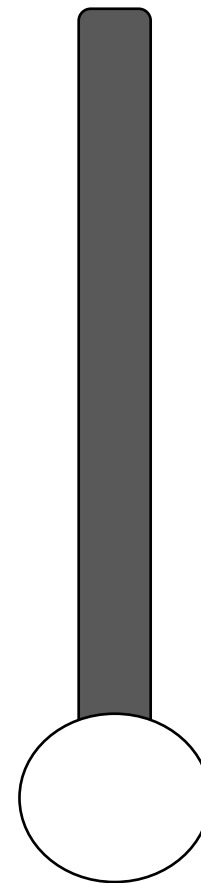
Tono



Timbre



Ritmo

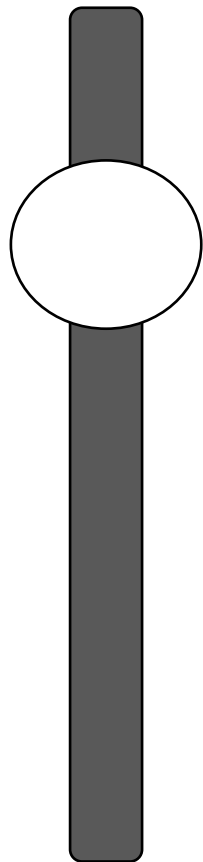




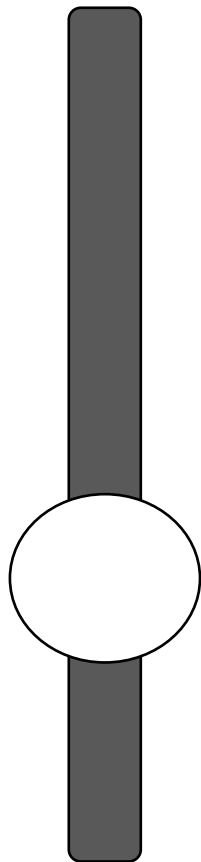
# La Voz tiene una Poderosa Influencia



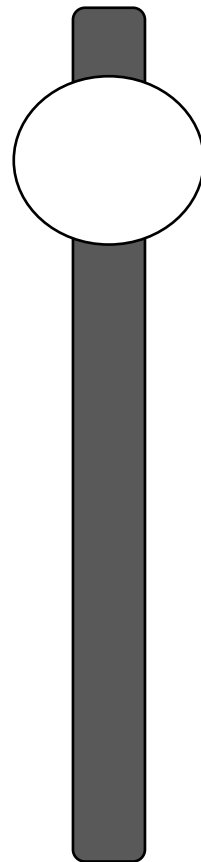
Intensidad



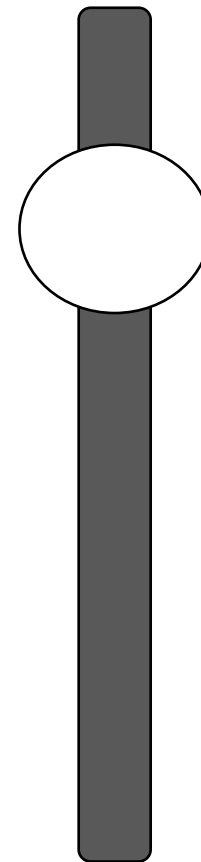
Tono



Timbre



Ritmo



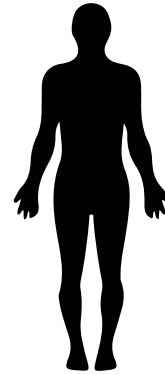
# Componentes de la **Expresión**



Respiración



Voz



Cuerpo



Emoción

ADOPTA LA POSTURA **VASE** PARA TRANSMITIR **SEGURIDAD**

**V**ertical  
**A**bierta  
**S**imétrica  
**E**stable

[www.elartedepresentar.com](http://www.elartedepresentar.com)



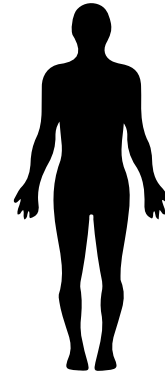
# Componentes de la **Expresión**



Respiración



Voz



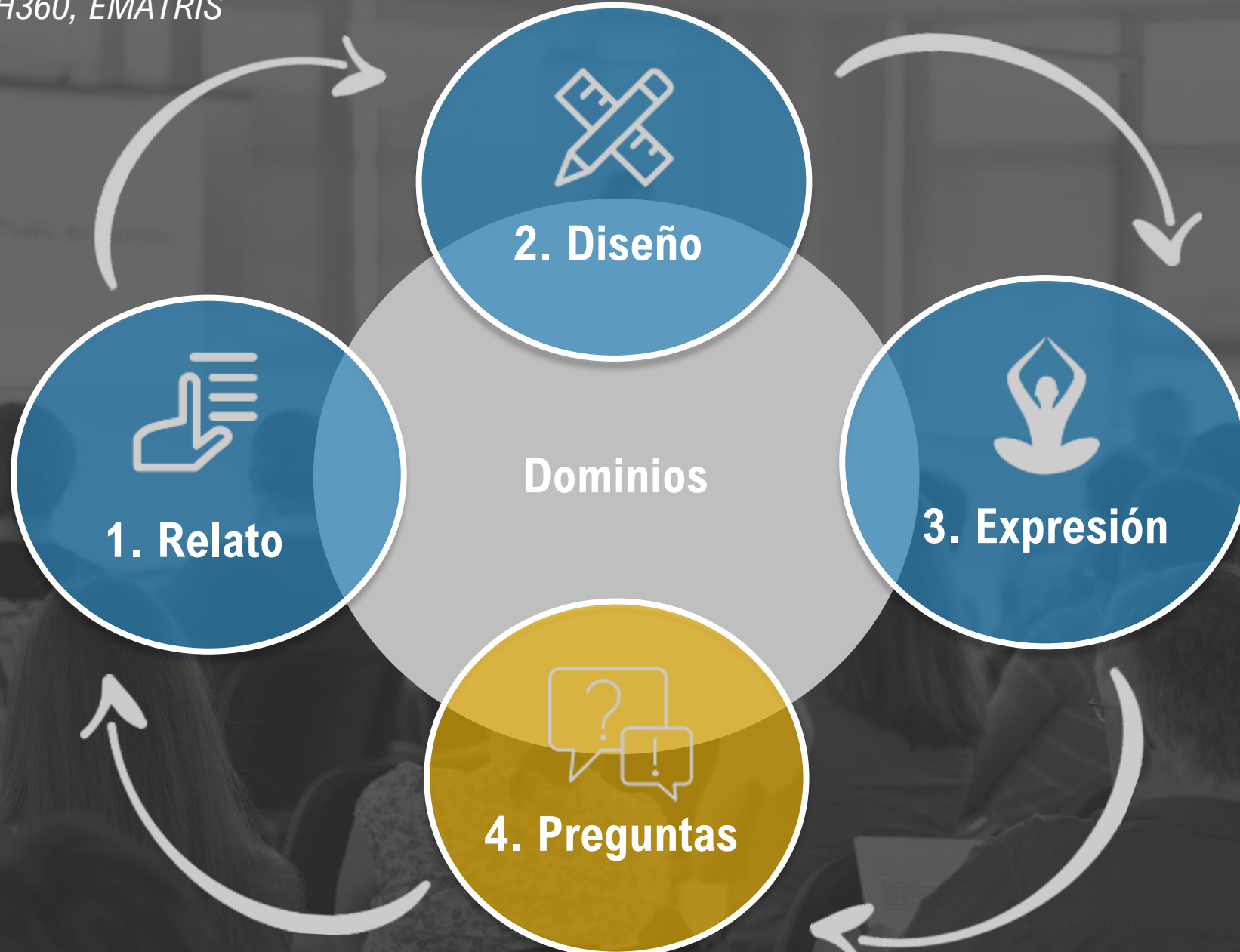
Cuerpo



Emoción

# Comunicación efectiva: 4 Dominios

MODELO PITCH360, EMATRIS



# Consejos para el Manejo de Preguntas y Objeciones...



**✗** Vender  
Convencer

**✓** Aprender  
Escuchar



## **Consejos** para el Manejo de Preguntas y Objeciones...

- ✓ **No interrumpas** y escucha
- ✓ **No te niegues** repetir información
- ✓ **No respondas** de forma hostil
- ✓ **No inventes** información que no manejas
- ✓ **No dudes** en indagar y pregunta



# Evaluar el valor del relato



*Propuesta de Valor es  
Clara  
Relevante  
Diferenciada*

**Deseable**

**Irrefutable**

*Concreto  
Evidencia  
Métricas*

*Comunica con  
Confianza*

**Confiable**

**Replicable**

*Fácil de entender  
Fácil de recordar*





¿Cómo se **van**?



[www.ematrix.cl](http://www.ematrix.cl)

Empresa



certificada

# Taller 04

## Pitch, Estructura y Comunicación de Proyectos



**udp** UNIVERSIDAD  
DIEGO PORTALES

06 septiembre, 2022