



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**



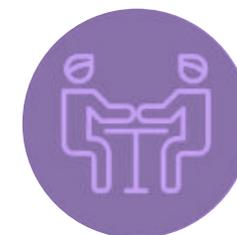
Gestión de la Innovación

- 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

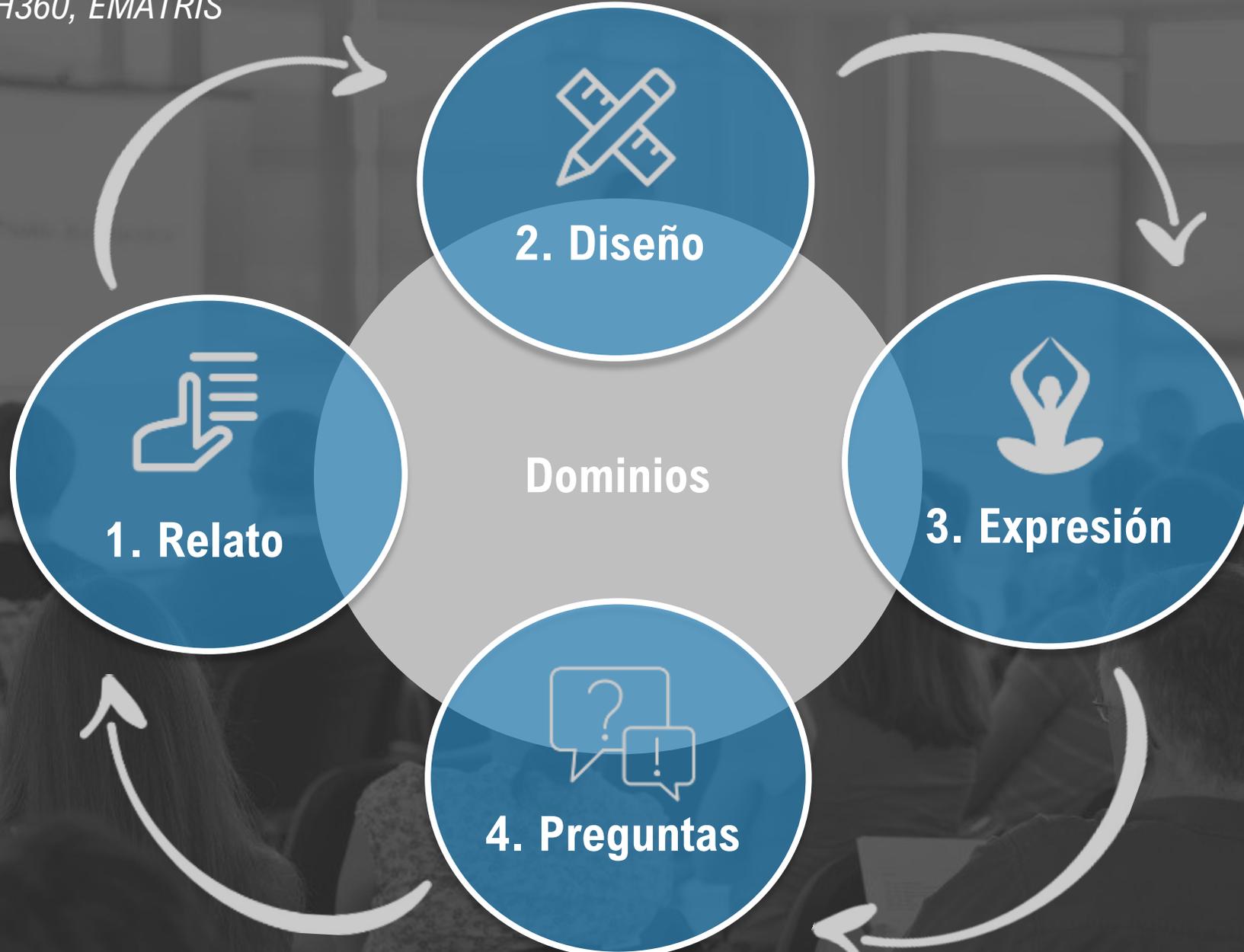


IdeasLab

**¿Qué es importante al
comunicar?**

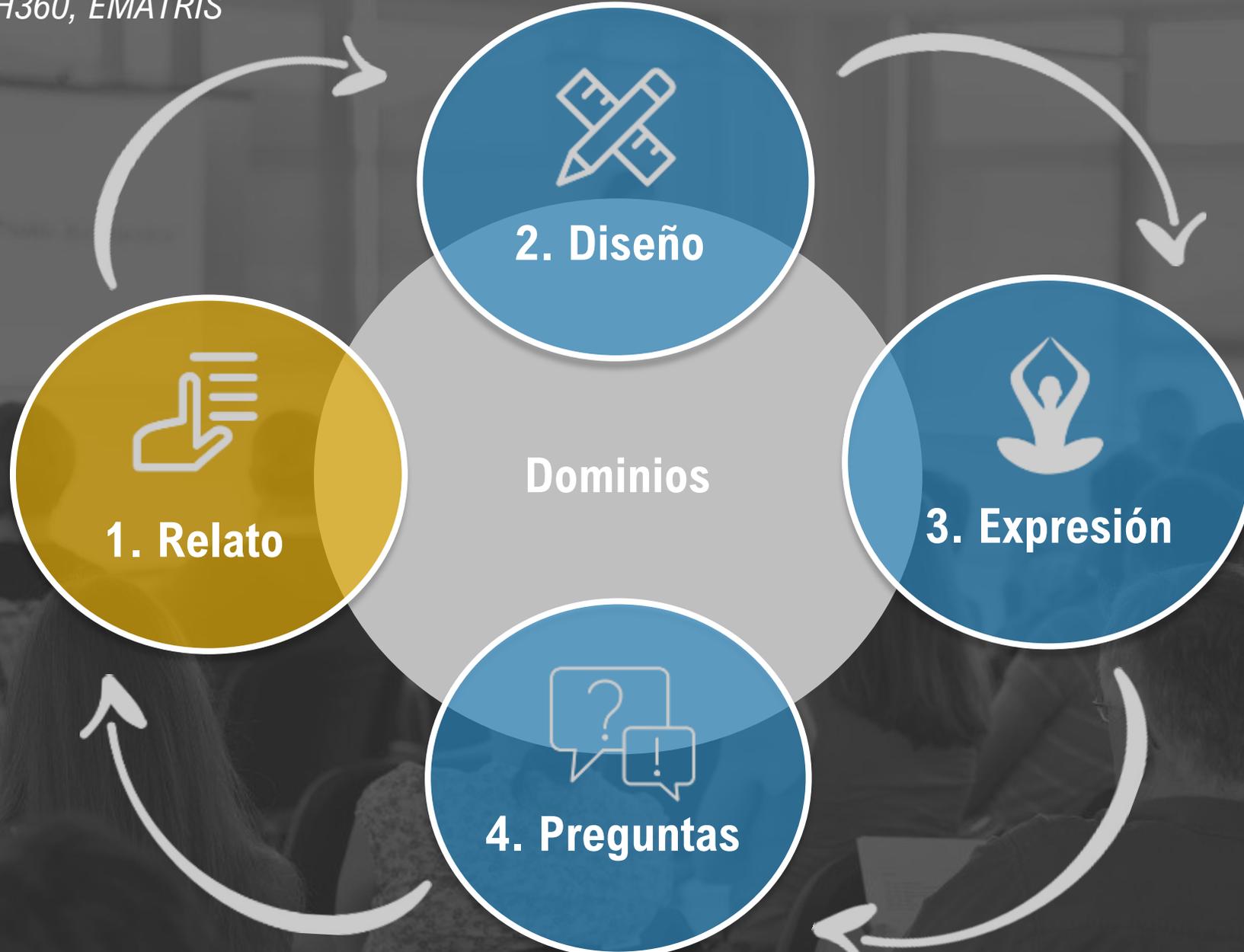
Comunicación efectiva: 4 Dominios

MODELO PITCH360, EMATRIS



Comunicación efectiva: 4 Dominios

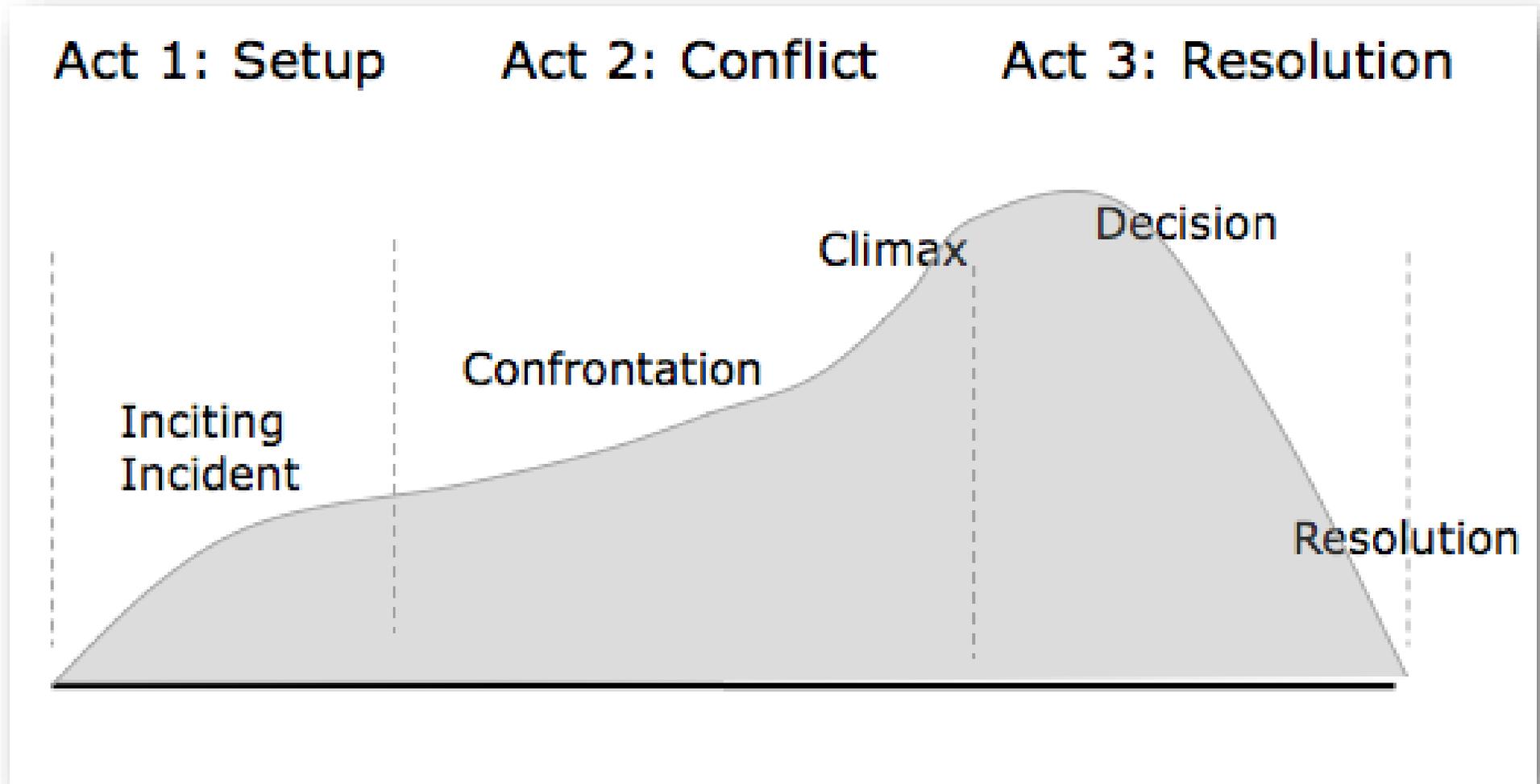
MODELO PITCH360, EMATRIS



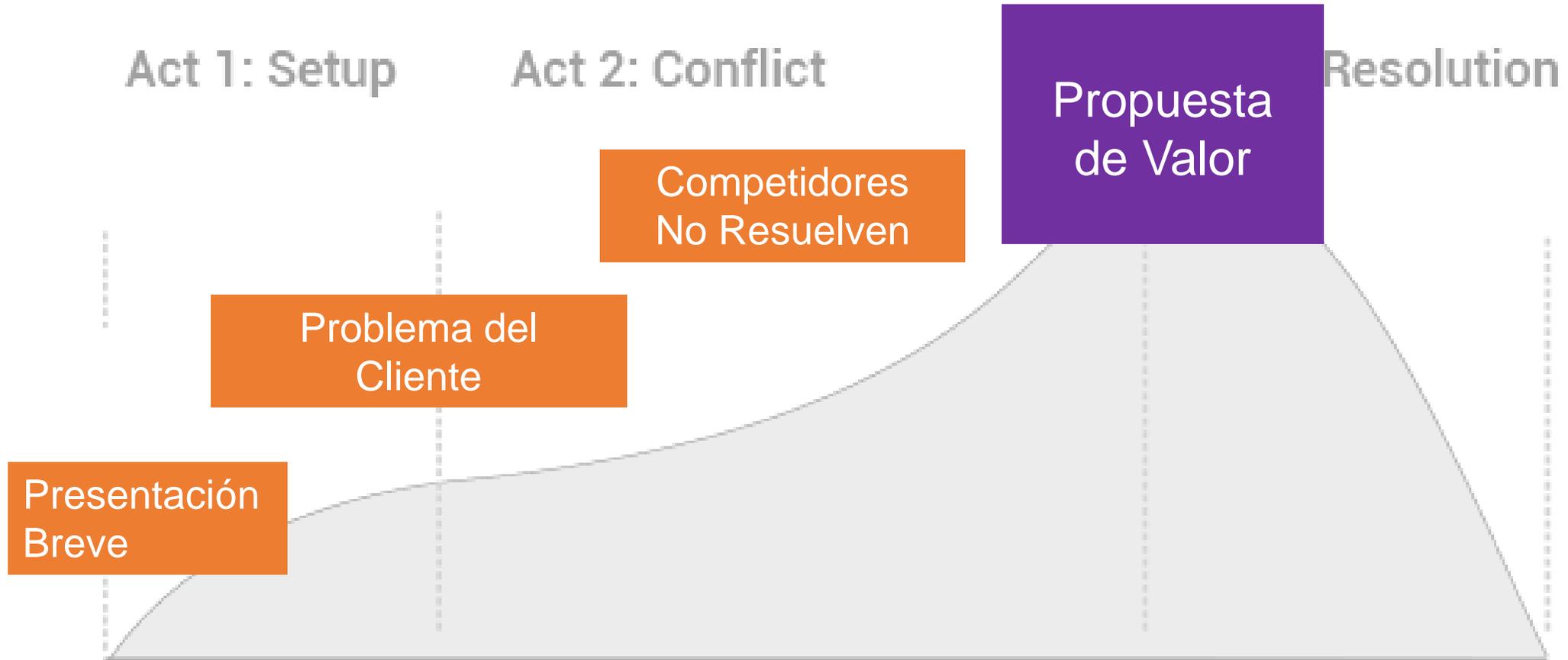
Relato: Captura el interés



TENSIÓN

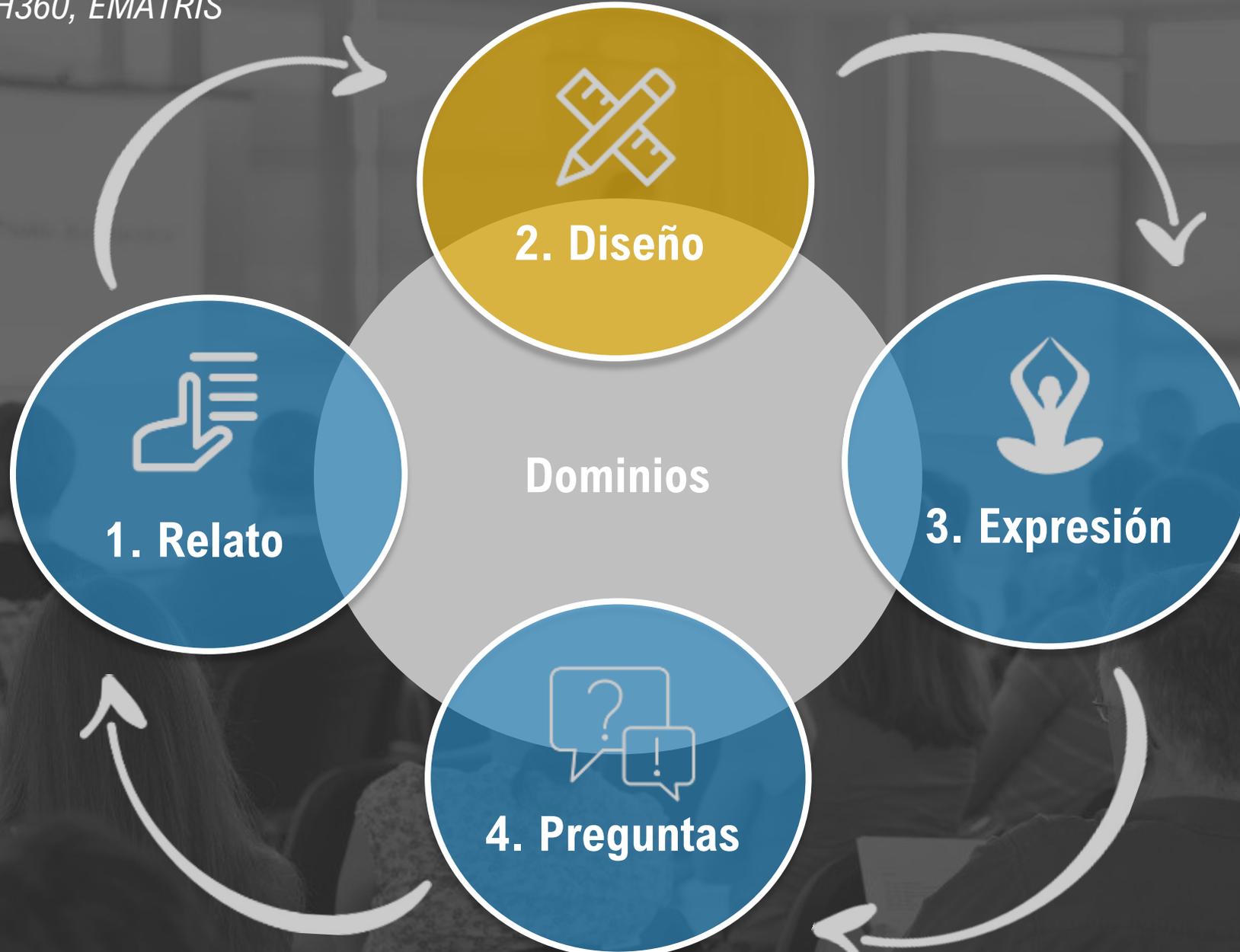


Pitch de innovaciones



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

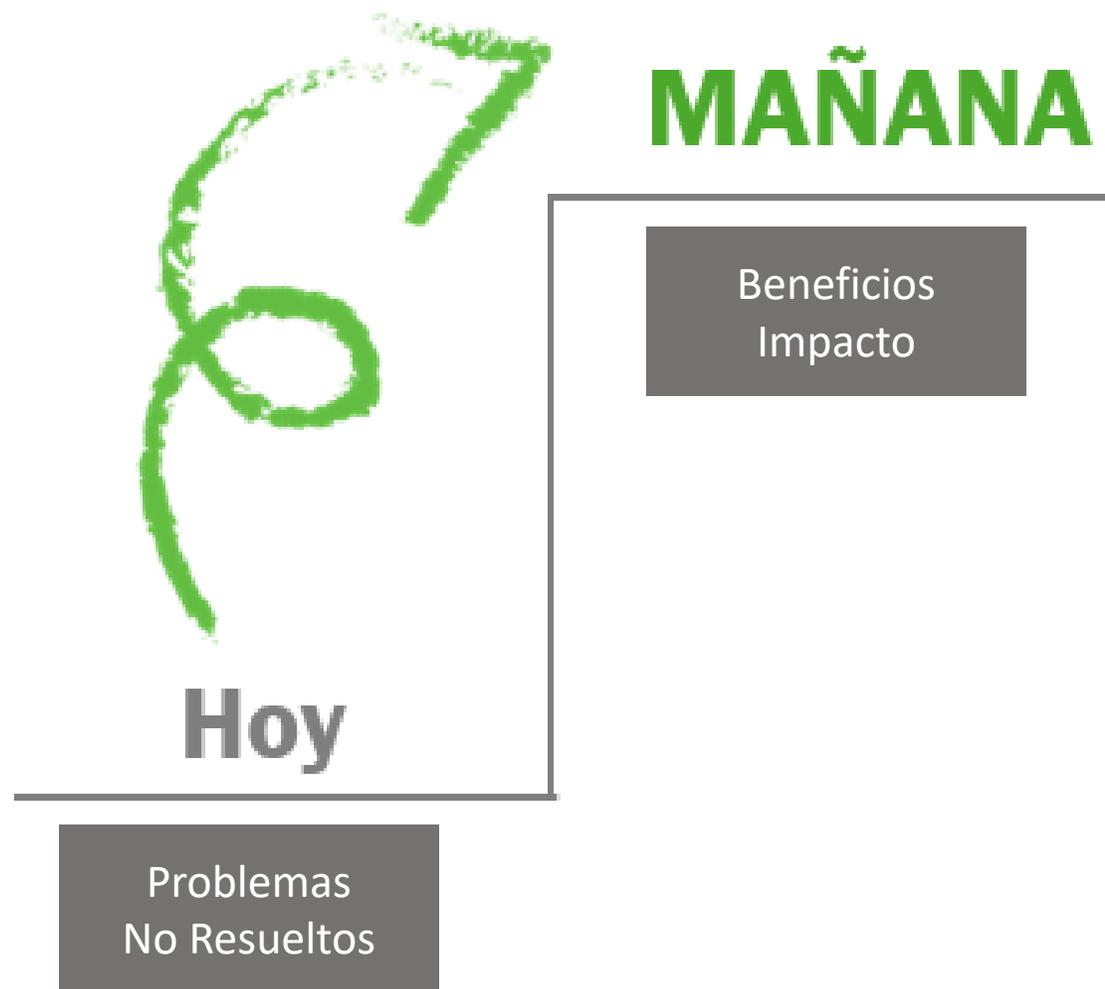


La competencia presenta soluciones costosas y poco efectivas, además de resolver el problema de forma **parcial**

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

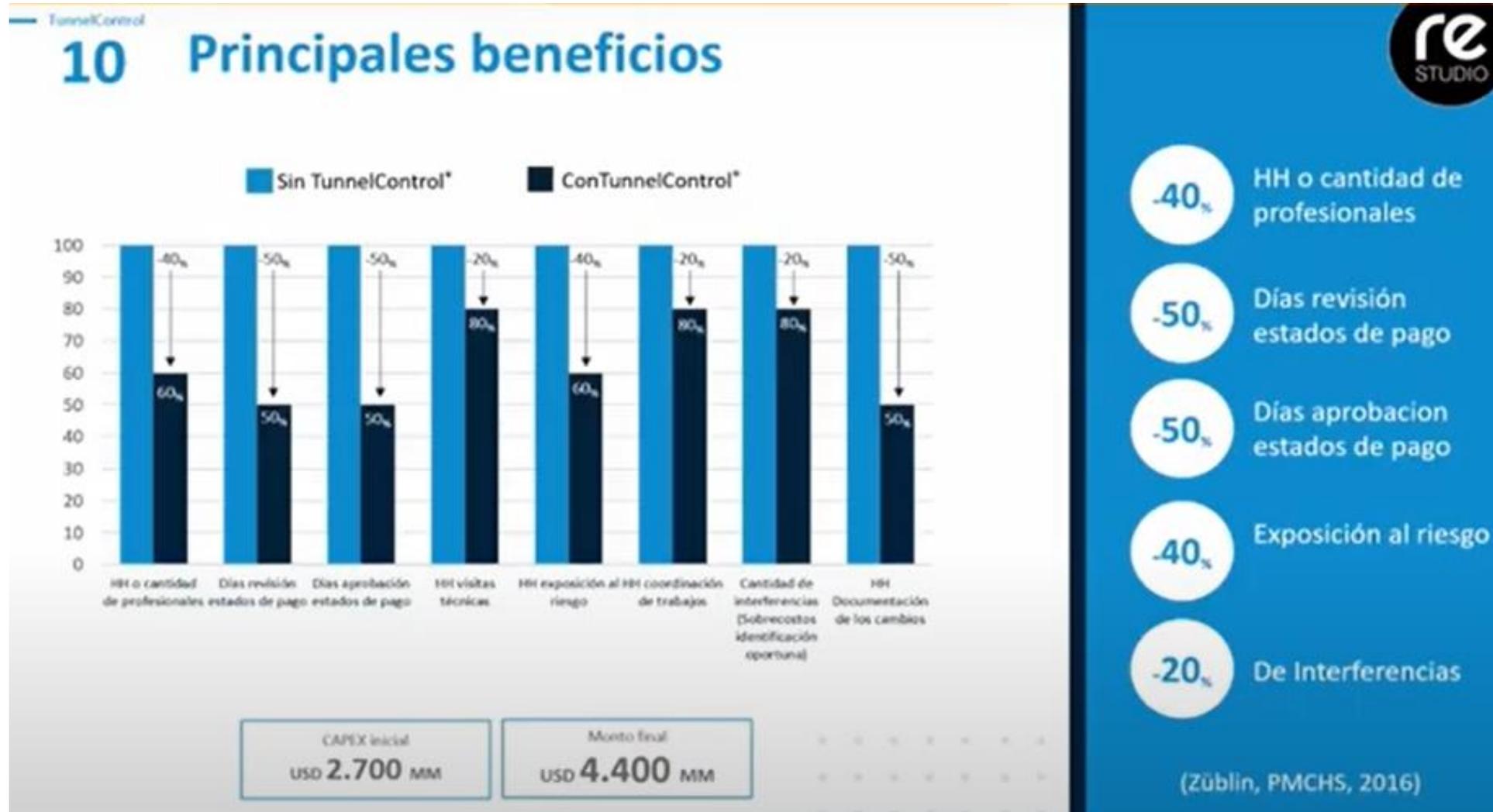
Serás guiado en esta gran aventura de aprender idiomas por un coach que te enseñará todo lo necesario para comunicarte como un experto.



En el horario que mejor te acomode

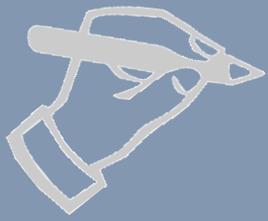
Además de contar con distintos horarios, al finalizar cada grupo e inscribir uno nuevo, podrás elegir el horario disponible que más te convenga.

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

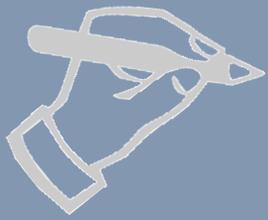


PLAN DE PITCH

Factoría udp – Taller 4



Presentación breve 5 a 7 palabras	
Problema del cliente ¿Qué trabajos? ¿Qué dolores? ¿Qué efectos?	Propuesta de valor ¿Qué beneficios? ¿Qué impacto? ¿Cuánto mejora?
	→
Alternativas no resuelven ¿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	
Presentación breve 3 x 3 minutos	
Problema del cliente (¿qué problema?)	Propuesta de valor (¿qué valor aporta tu solución?)
Alternativas no resueltas (¿cómo se lo han intentado?)	

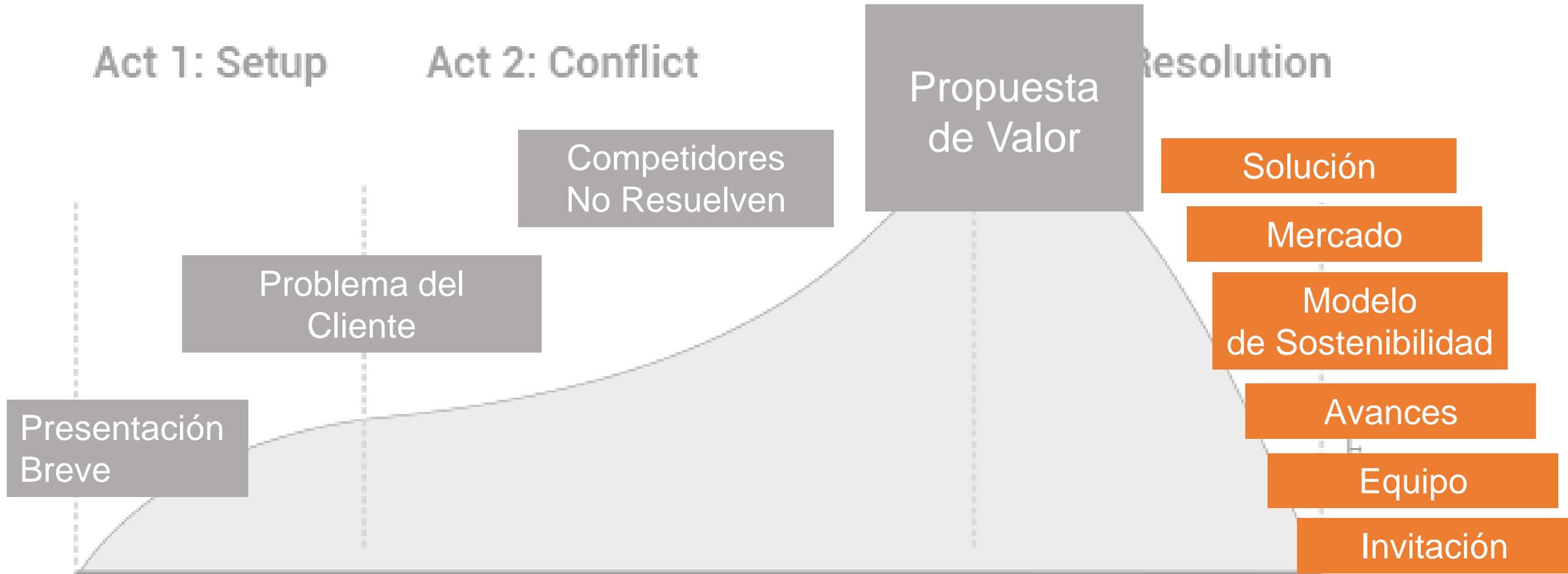


Presenta
(3 min)



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

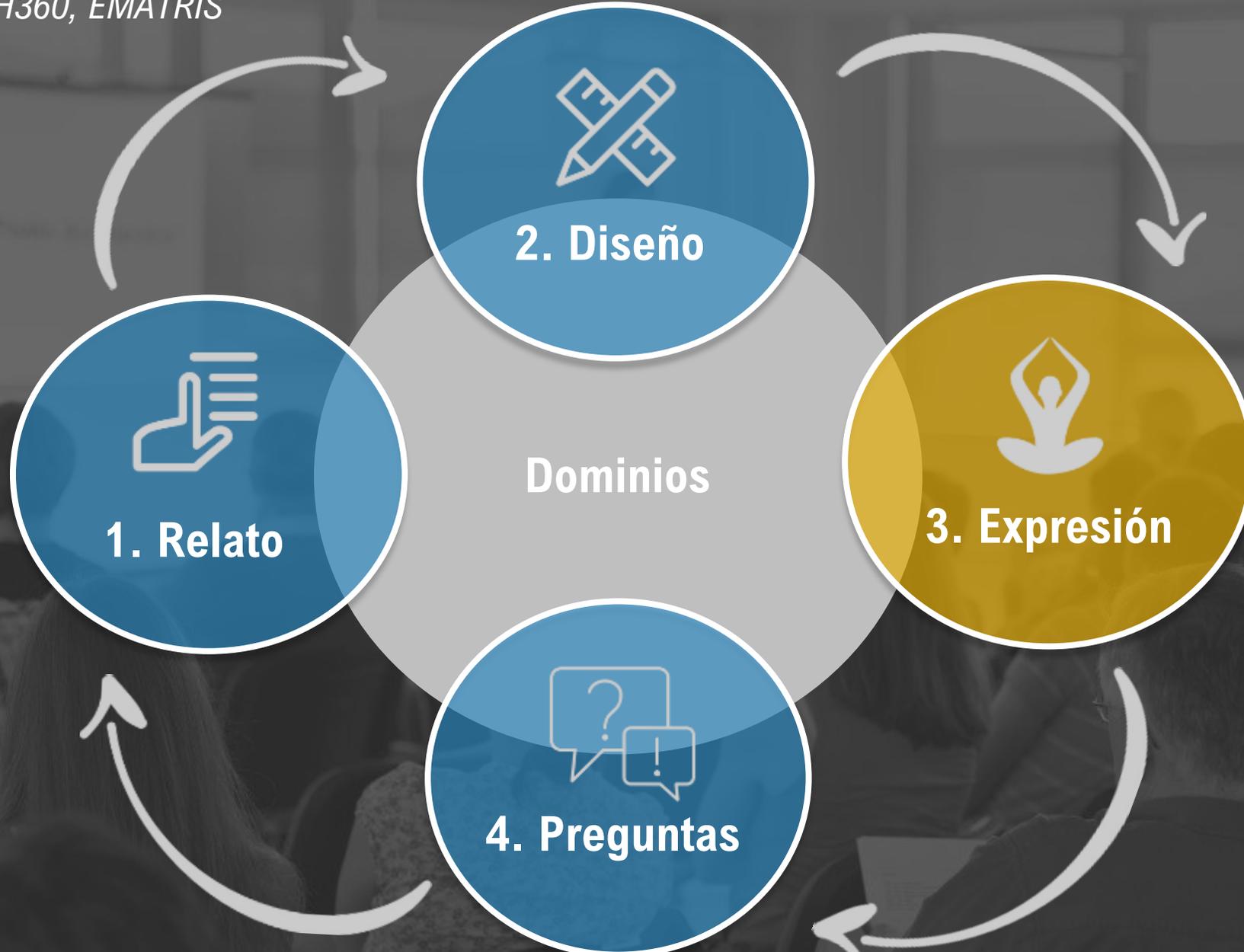
¿Experiencia en la tecnología y el mercado?

Invitación

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

Comunicación efectiva: 4 Dominios

MODELO PITCH360, EMATRIS



**¿Cómo comunicar
confianza?**

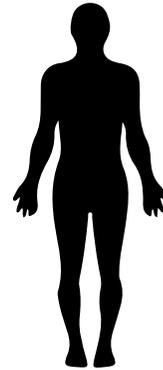
Componentes de la **Expresión**



Respiración



Voz



Cuerpo



Emoción

Respiración diafragmática



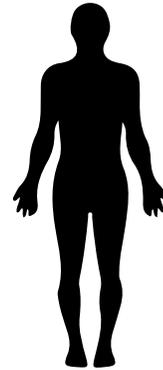
Componentes de la **Expresión**



Respiración



Voz



Cuerpo

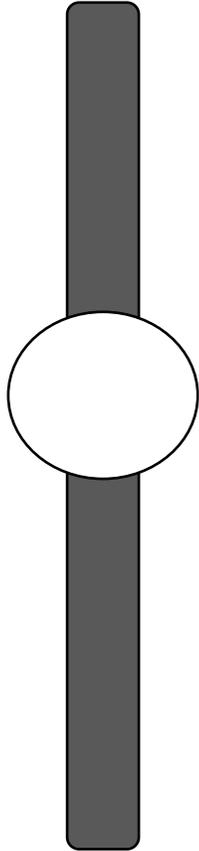


Emoción

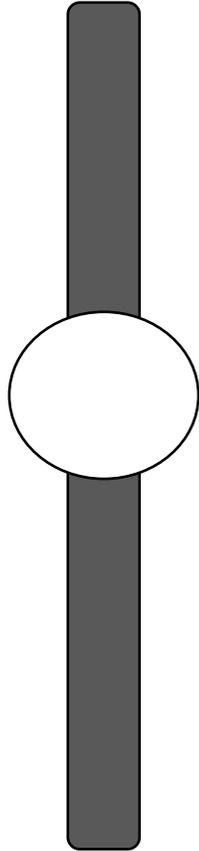
La Voz tiene una Poderosa Influencia



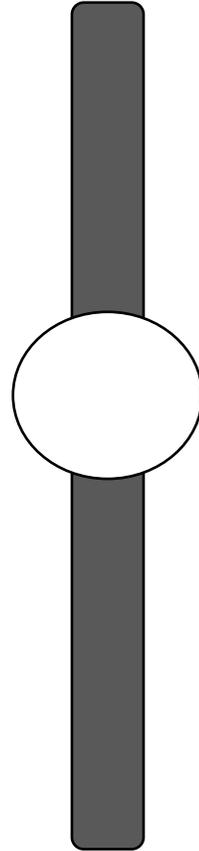
Intensidad



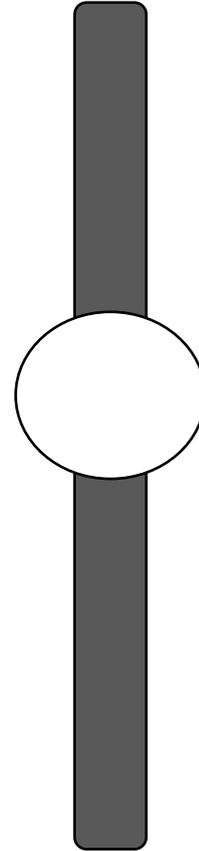
Tono



Timbre



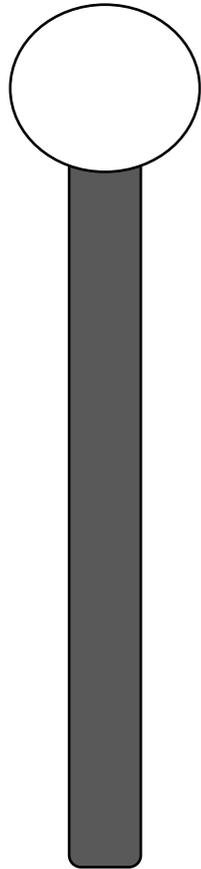
Ritmo



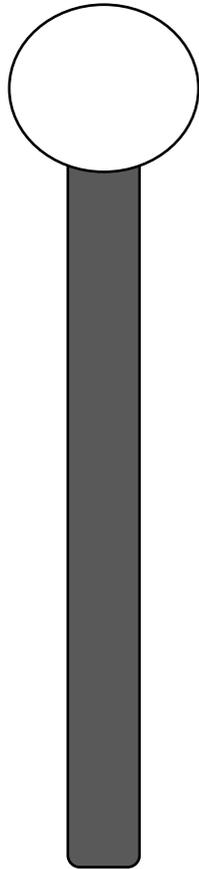
La Voz tiene una Poderosa Influencia



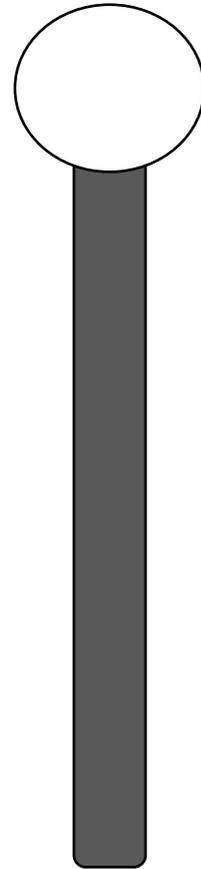
Intensidad



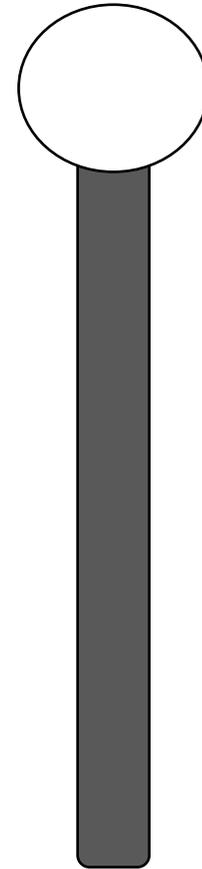
Tono



Timbre



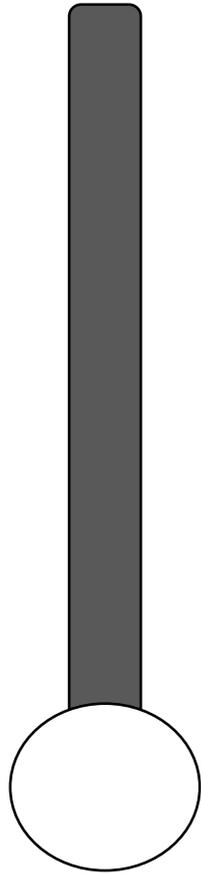
Ritmo



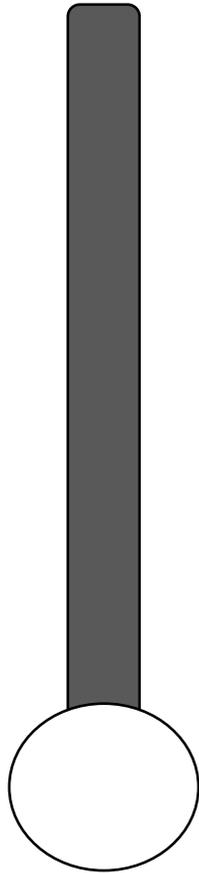
La Voz tiene una Poderosa Influencia



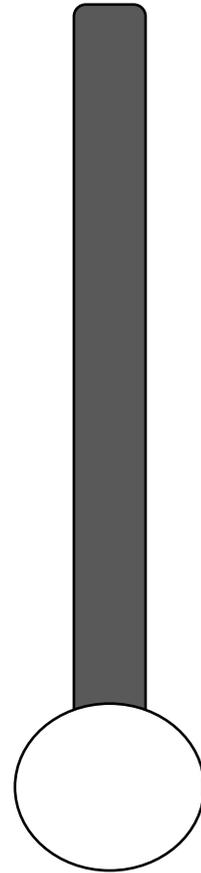
Intensidad



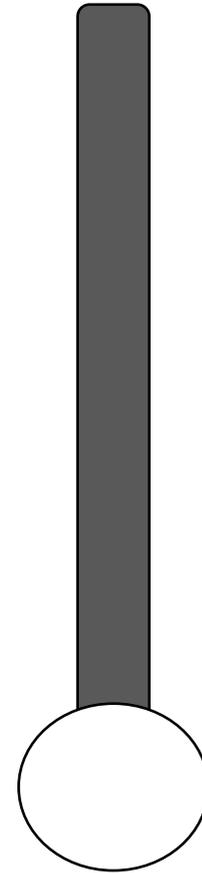
Tono



Timbre



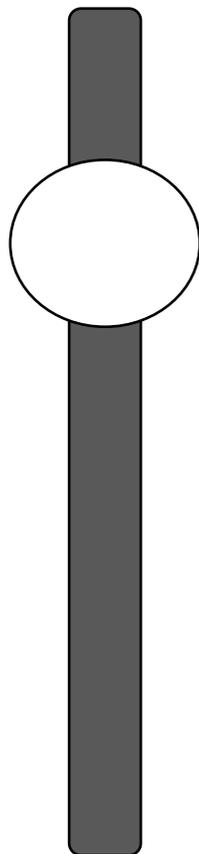
Ritmo



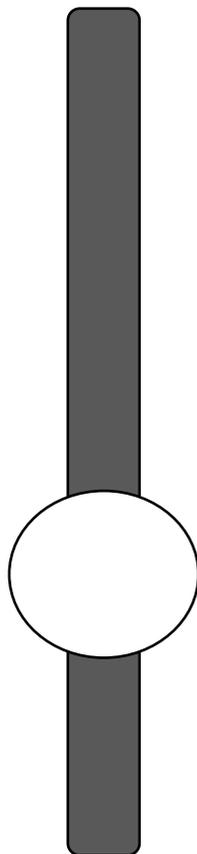
La Voz tiene una Poderosa Influencia



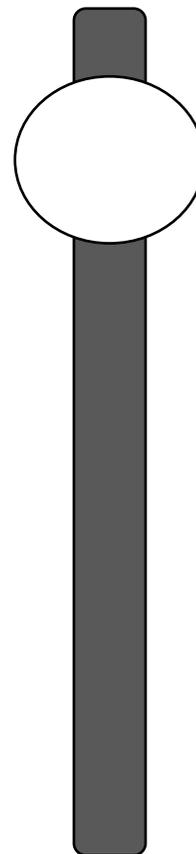
Intensidad



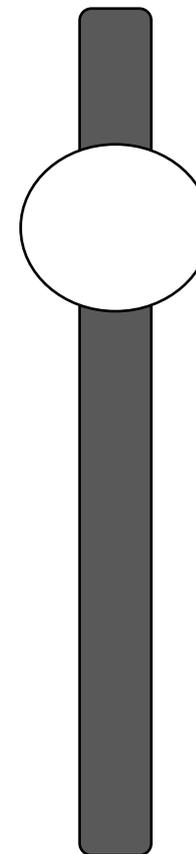
Tono



Timbre



Ritmo



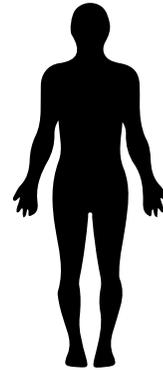
Componentes de la **Expresión**



Respiración



Voz



Cuerpo



Emoción

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

Vertical
Abierta
Simétrica
Estable

www.elartedepresentar.com



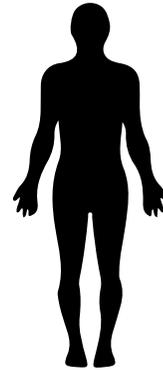
Componentes de la **Expresión**



Respiración



Voz



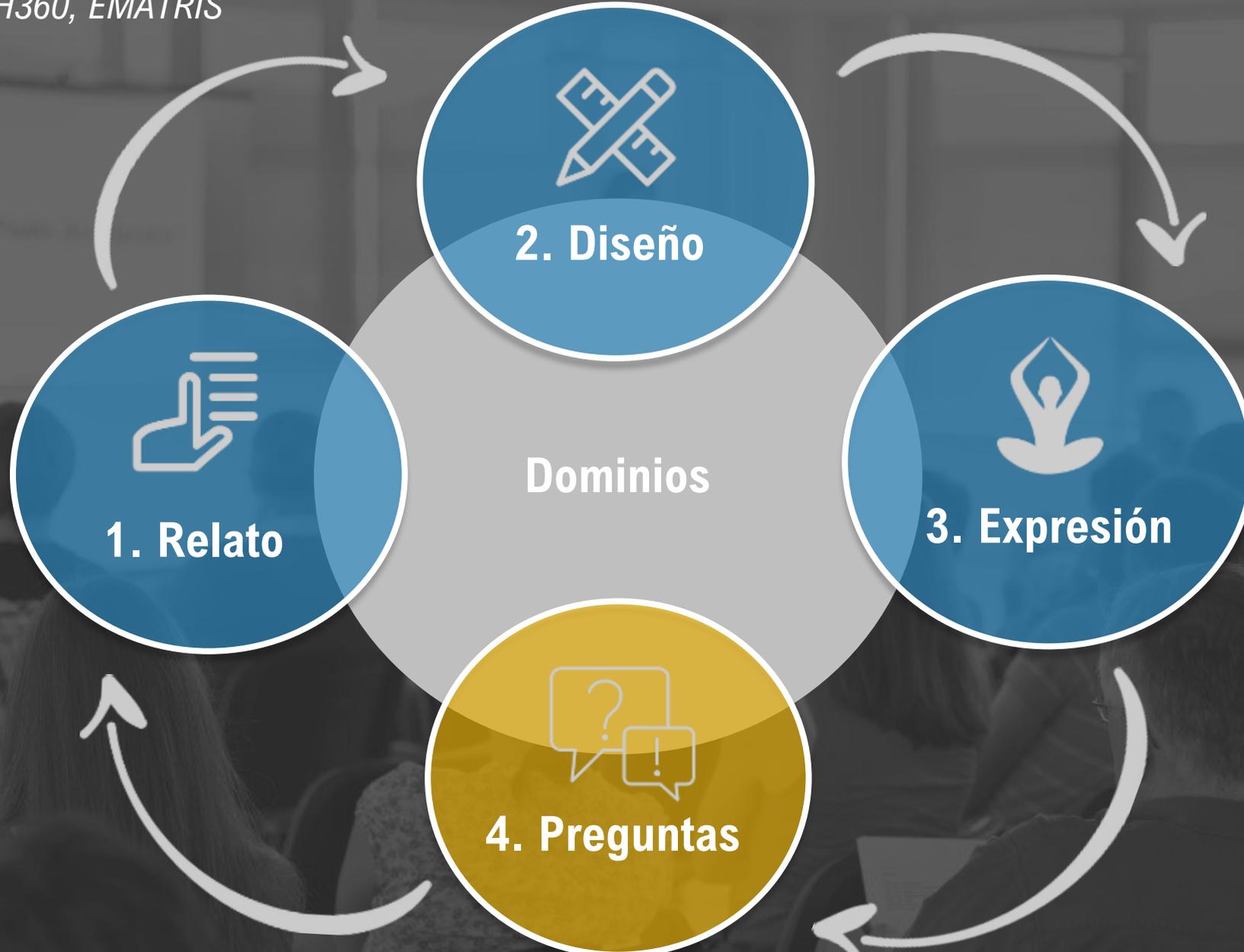
Cuerpo



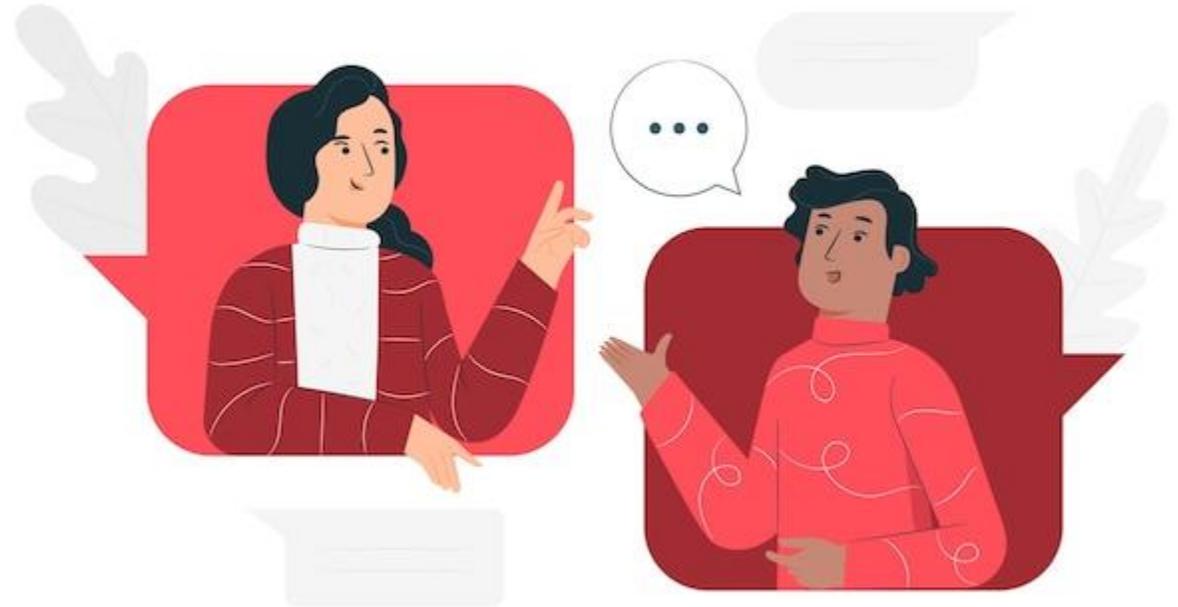
Emoción

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

Empresa



certificada

Taller 04

Pitch, Estructura y Comunicación de Proyectos



udp UNIVERSIDAD
DIEGO PORTALES

06 septiembre, 2022