

# Monta tu Negocio

De la idea al plan concreto

## Presentación del Plan de Negocios

**Diseño y facilitación:**  
Juan Ernesto Giménez Á.  
@JuanErnesto008

## PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

# Presentación del Plan de Negocios

- ✓ Una vez realizado el Plan de Negocios, es momento de darlo a conocer a potenciales socios, colaboradores, inversionistas.
- ✓ Esta etapa es fundamental para impulsar la puesta en marcha del emprendimiento.
- ✓ Familiares, amigos, conocidos, entidades financieras, inversionistas, deben quedar impactados positivamente con la propuesta de negocio, eso se debe planificar y ejecutar efectivamente.



## PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

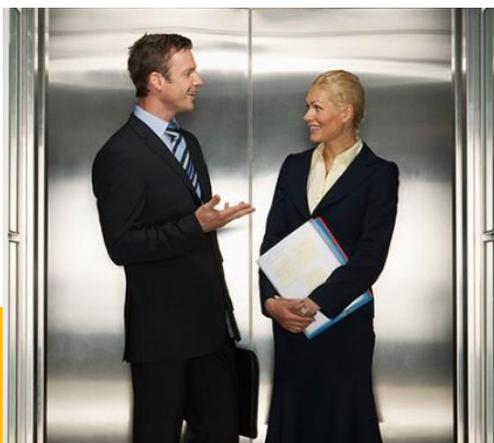
### Convencer paso a paso

- ✓ La recomendación es preparar varios discursos, con los que se van a convencer progresivamente a los colaboradores, socios, inversionistas del proyecto.

#### PITCH

CONVERSACIÓN DE  
ASCENSOR

2 minutos



#### CAFÉ O LLAMADA

CONVERSACIONES  
CON COLABORADORES

9 minutos



PRESENTACIÓN  
EXPOSICIÓN A SOCIOS  
POTENCIALES

35 minutos



## PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

### Pitch

- ✓ Exposición de dos minutos para llamar la atención del posible colaborador.
- ✓ Se muestra la idea de modo general y los beneficios que podría tener el colaborador en caso de participar.
- ✓ El objetivo es lograr una cita para profundizar en la propuesta, número de teléfono, correo electrónico para viabilizarla.
- ✓ El posible colaborador debe comprender qué se le ofrece a qué tipo de cliente y cómo se presta el servicio o fabrica el bien.

## PITCH CONVERSACIÓN DE ASCENSOR

2 minutos



## PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

### Café o llamada

- ✓ Exposición de 8-10 minutos para convencer al colaborador a formar parte del proyecto.
- ✓ Conversación intermedia entre el *Pitch* y la *Presentación* formal, es prescindible pero es bueno prepararla.
- ✓ Se debe tener un papel previsto para el colaborador y estar abiertos a nuevas posibilidades.
- ✓ El objetivo es exponer el proyecto y conocer impresiones del posible colaborador.

## CAFÉ O LLAMADA CONVERSACIONES CON COLABORADORES

8 minutos



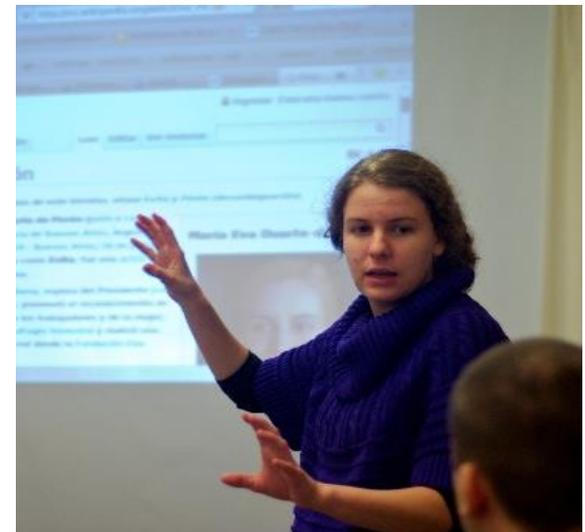
## PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

### Presentación formal

- ✓ Exposición de 30-40 minutos para explicar detalles del proyecto.
- ✓ Si se hace de manera colectiva hay que asegurarse de usar un lenguaje que todos entiendan.
- ✓ Es conveniente utilizar material audiovisual.
- ✓ Si es posible acercar a los posibles colaboradores a la experiencia, mucho mejor.
- ✓ El objetivo es incorporar nuevos colaboradores al proyecto.

PRESENTACIÓN  
EXPOSICIÓN A SOCIOS  
POTENCIALES

35 minutos



## PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

### Técnicas para exposiciones

- ✓ Debes ensayar, en el espejo, grabado vídeos, pide opinión de tus amigos o familiares cercanos.
- ✓ Cuida el aspecto, la vestimenta.
- ✓ Utiliza un lenguaje sencillo, entendible.
- ✓ Identifica aspectos puntuales que vas a vender en la exposición.
- ✓ Una sonrisa siempre ayuda, aunque sin exagerar.
- ✓ Para los nervios, respira y lánzate.



Aprendamos a decir las cosas con presteza, claramente, de forma sencilla y con una determinación serena: hablemos poco, pero con claridad; no digamos más que lo que es estrictamente necesario.

Emile Coué

