

# The Pitch Canvas<sup>©</sup>

La herramienta de brainstorming para emprendedores que te ayuda a estructurar y visualizar tu Pitch en una página.

## Simple Statement:

### ¿Cómo tú y tu producto están creando impacto en el mundo?

Explica de forma memorable y en una sola frase, de qué manera ayudas a mejorar la vida de tus clientes



#### Pain (+ Gain)

¿Qué problema estás ayudando a resolver a tus clientes?  
¿Qué consecuencias tiene este problema para ellos?  
¿Puedes hacer que el problema sea un problema humano con el que todo el mundo se identifique?  
¿Cuántas personas necesitan resolver este problema (tamaño del mercado)?  
¿Has comprobado que la gente está dispuesta a pagar para resolver este problema?



#### Producto

Tan simple como sea posible: ¿Cómo funciona?  
¿Qué hace tu producto por los clientes?  
¿Qué pueden hacer tus clientes como resultado de tu producto que antes no podían?  
¿Qué oportunidades ofreces a las personas para ser más rápidas, rentables, eficientes, felices, seguras?  
¿Lo has testeado con clientes?  
(Asegúrate siempre de que tu producto no acapare tu pitch)



#### Demo de producto

¿Tienes una demo en directo? (siempre es arriesgado, pero muy poderoso, si funciona)  
Una secuencia de video de una app convencerá de que es real.  
Mostrar productos físicos convencerá de que puedes ejecutar.  
Los pantallazos también están bien pero pueden parecer mock up, las secuencias en movimiento siempre funcionan mejor.  
¿Puedes mostrar a un cliente real usándolo?



#### Qué lo hace único

Tecnología/Relaciones/Colaboraciones  
¿Cómo ayudas a tus clientes a obtener resultados de manera diferente que tus competidores u otras alternativas de productos similares?  
¿Qué hay nuevo e innovador en tu producto?  
Muestra que has hecho tu investigación y sabes que hay competencia allí fuera.



#### Tracción

¿Qué éxitos has tenido hasta ahora?  
¿Clientes piloto? ¿Grandes marcas?  
¿Crecimiento en usuarios o descargas?  
¿Testimonio de clientes en video o citas?  
¿Cobertura de medios? ¿Concursos ganados?  
Usa datos y hechos para fortalecer tu caso



#### Modelo de negocio

¿Cómo ganas dinero?  
¿Cuáles son las oportunidades de crecimiento?  
¿Cómo puedes escalar más allá de tu alcance actual: nuevas industrias, territorios, aplicación de colaboraciones y tecnología?



#### Inversión

¿Has invertido de tu dinero?  
¿Has obtenido dinero hasta ahora?  
¿Cuánto dinero estás buscando?  
¿En qué próximos pasos importantes usarás la inversión?  
¿Qué hitos conseguirás con el dinero invertido?  
¿Cuántos inversores y de qué tipo estás buscando?  
¿Qué expectativas tienes de tus inversores, ¿Red de contactos, experiencia?



#### Equipo

¿Qué experiencia y habilidades tiene tu equipo que respalde tu historia?  
¿Para cuáles marcas habéis trabajado? ¿Logros?  
¿Éxitos en ventas?  
¿Qué os une como personas y emprendedores para resolver este problema?  
¿Qué es especial sobre el carácter de tu equipo, que os hace resaltar y ser memorables?



## Llamada a la acción y frase final

Termina tu Pitch con una clara llamada a la acción para tu audiencia  
¿Qué próximo paso quieres que de tu audiencia?



## ¿Por qué tú?

NOTA: El ¿Por qué tú? Puede aparecer en cualquier otra parte de tu Pitch  
¿Por qué te importa solucionar este problema para tus clientes? ¿Cómo ha afectado esta industria a tu vida?  
¿Por qué debe confiar tu audiencia en que estás comprometido con lo que prometes, sin importar que?



DISEÑADO POR: Best 3 Minutes  
Desarrollado de la Idea original de David Beckett



Version 7.91. Produced by David Beckett and Geert van Vlijmen. Illustrations: BirgitSmit.com  
This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.  
To view a copy of this license, go to: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or  
send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Puedes compartir The Pitch Canvas<sup>©</sup>, cuantas veces quieras. Par favor, asegúrate solo de hacer referencia a [Best3minutes.com](http://Best3minutes.com) cada vez que lo utilices.