



PAYPERTHINK

30 minutos para hablar del **Rock&Roll de los Proyectos.**

Cáceres, 20 de julio de 2017.



David Sánchez
david@payperthink.es

@capitancluster
@payperthink
#homopresentator



*XVIII Cursos
Internacionales
de Verano-Otoño*

DE LA UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

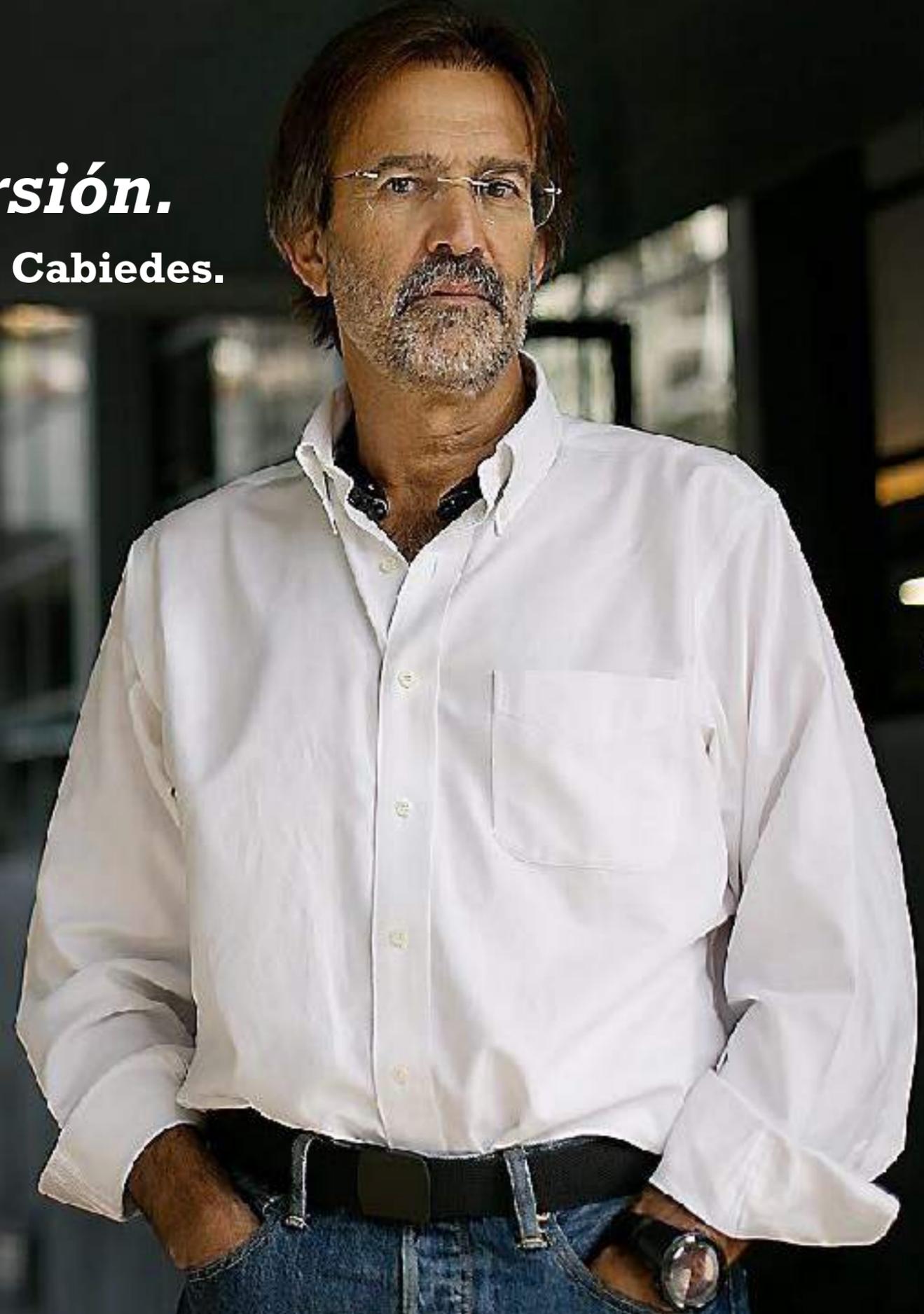


Sapiem

@UEXSAPIEM

***Emprender es generar riqueza,
no crear un pitch y captar inversión.***

Luis Martín Cabiedes.



Presentar bien hace que un proyecto parezca mejor de lo que es.



Una buena presentación combate el síndrome del Plan de Empresa.



***La presentación de proyectos
pone el foco en el emprendedor.***



#encuentracapital
FONDO DE INVERSIÓN PARA LA COOPERACIÓN
CAPITALIZADA, IMPACTO SOCIAL



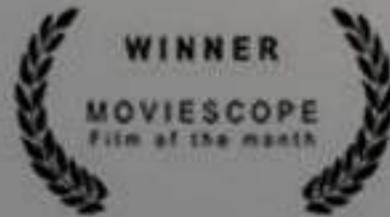
QR-Ibérico
FZE2-Smart System
Rocio GLEZ
Bio Poll
Daily Found
Singedoc
Comfy
Collectivus
See-Sweet
Yoguro
EyesMap
FOOTBALLTRACKER
Extreplast
Arden Creatives

Puedes (y debes) aprender a hacer una buena presentación de proyectos.

The King's Speech. Tom Hooper, 2010.

THE ELEVATOR PITCH

DIRECTED BY SIMON RYNINKS
WRITTEN BY ZAK KLEIN
PRODUCED BY TIBO TRAVERS



Pero..., el elevador pitch está sobrevalorado.

© SWEETDOH! / THE MILO VLADEK CO.

**SWEET
DOH!**





***La clave es comunicar...,
y comunicar es conectar.***

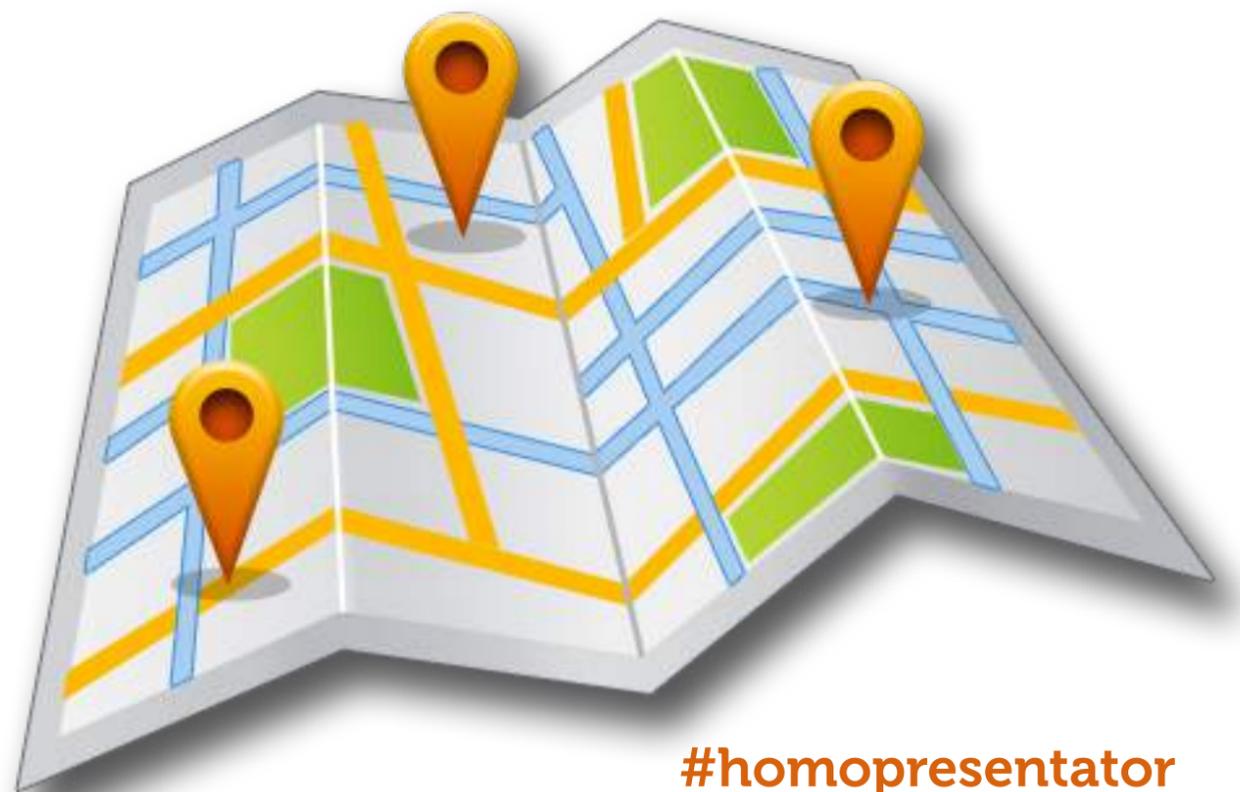
Theodore Roosevelt

**El ingrediente más importante
en la fórmula del éxito es...
es saber comunicarse
con las personas.**



10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.

01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?

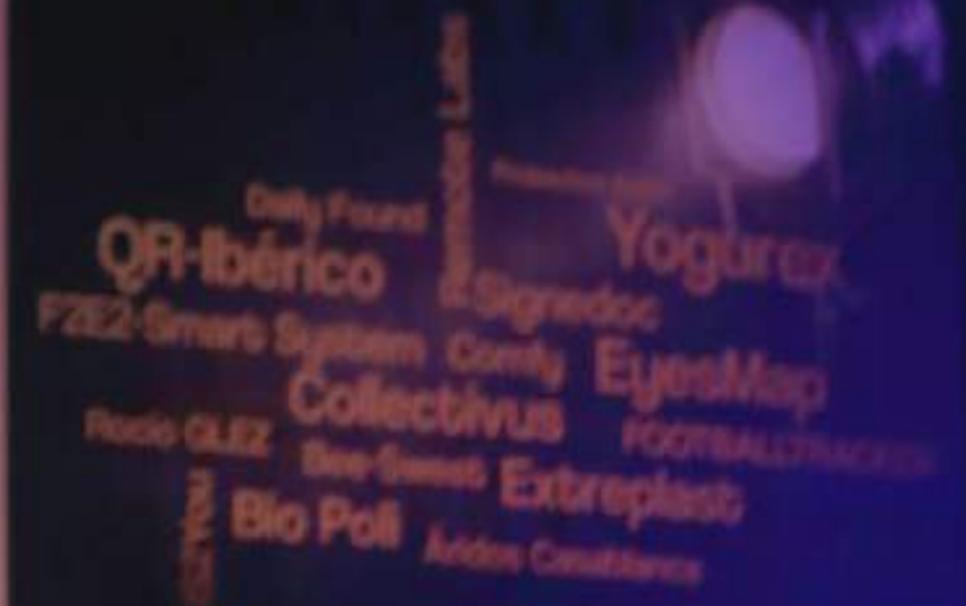


#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

Qué hay detrás de una buena presentación?



#encuentracapital
FORO DE INVERSIÓN PARA LA COOPERACIÓN
EMPRESARIAL INTERNACIONAL



Las 5 ideas fuerza para lograr una presentación efectiva:



01.- Presentar es una oportunidad de **conectar con tu cliente**. Piensa más en él, que en ti.

02.- Por buenas que sean las diapositivas, cumplen un **objetivo**, y eres tú quien **les da vida**.

03.- Trabaja duro los elementos clave: **ponente, público, contenido y herramientas**.

04.- No dejes sitio a la suerte: **trabaja y practica**.

05.- Hacerlo bien es **insistir en el proceso**.

EL PROCESO



A man with short dark hair and glasses, wearing a grey V-neck sweater over a light blue collared shirt and blue jeans, is speaking on a stage. He is holding a small black device in his right hand and gesturing with his left hand. The background is a dark red wall with some blurred lights.

El ponente como herramienta:

- 1.- Lo que nos hace sentir.
- 2.- Lo que escuchamos.
- 3.- Lo que vemos.

El ponente como herramienta (I).

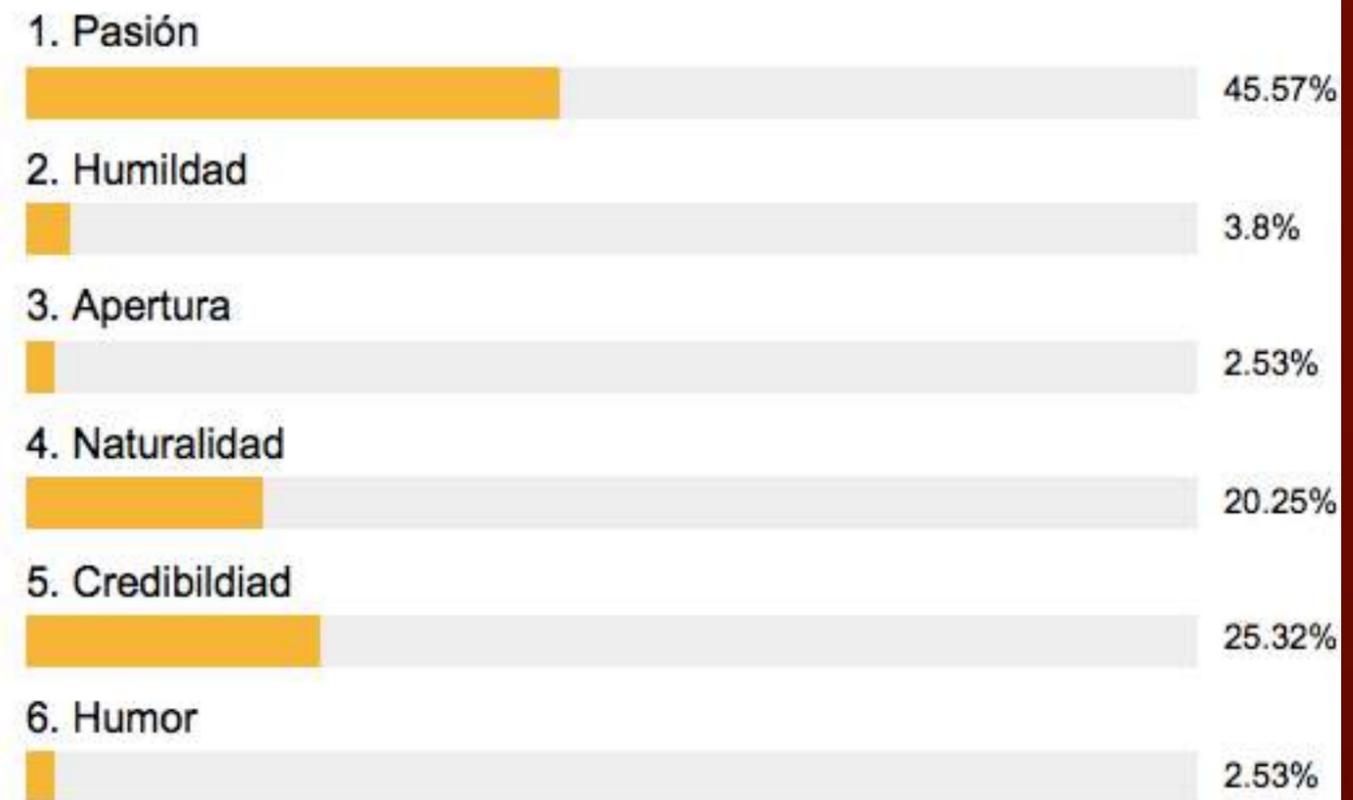
Lo que nos hace sentir.



ArtePresentar

Encuesta de ArtePresentar Gonzalo Álvarez

¿Cuál es la característica más importante del orador?

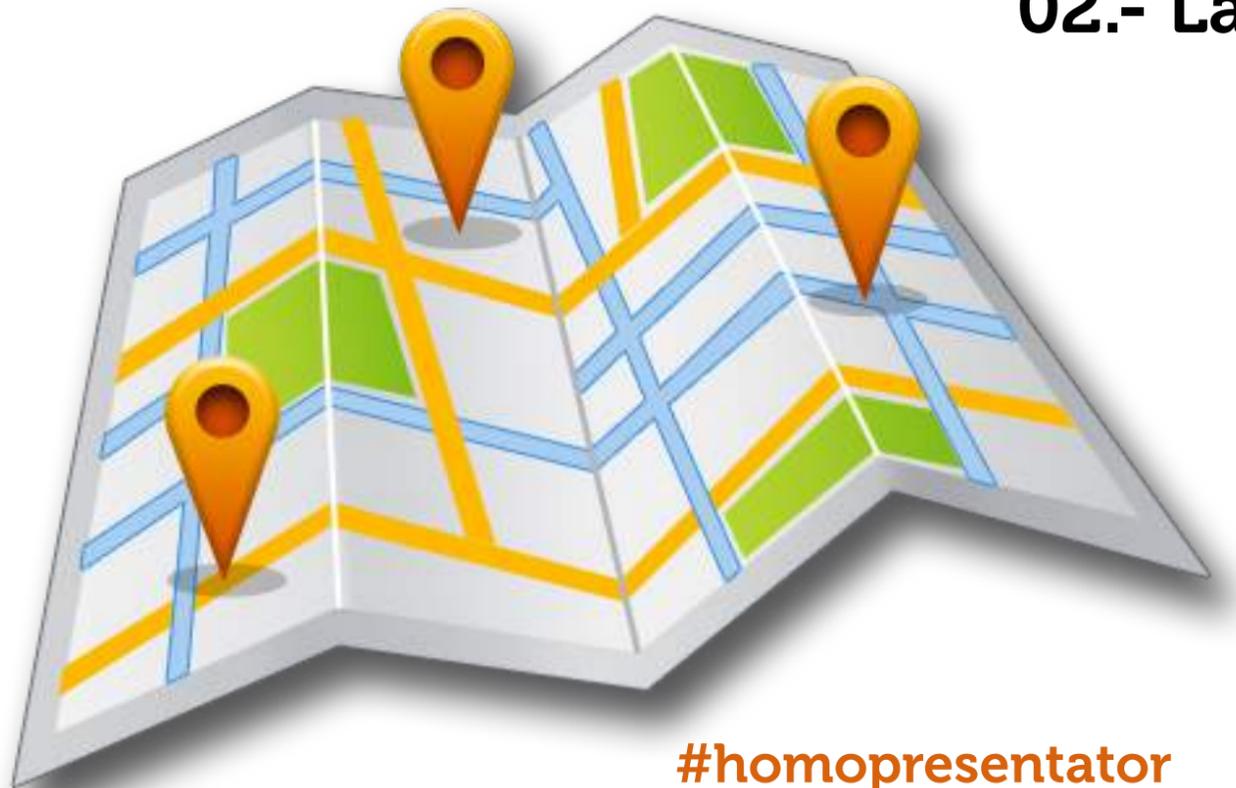


79 votos

10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.

01.- La persona que presenta: cómo es de importante?

02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?



#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

Se está comunicando



Se está comunicando





Se está comunicando



La timidez es aprendida.



La inseguridad es reforzada.



Y aparece el miedo.

El miedo escénico.

The King's Speech. Tom Hooper, 2010.



Razones por las que una presentación asusta.

**Somos seres sociales, buscamos aprobación social.
Al exponernos, nuestro ego tiene mucho que perder.
Ante el miedo, hay quien se crece, y quien sufre.**

**Toda emoción es positiva, todas son adaptativas.
El miedo tiene una parte positiva; te activa.
Pero el miedo toma el control, la vamos a liar.**

Pero el miedo se puede trabajar.

Construye la presentación y **practícala**.

Trabajar resta espacio al azar o la suerte.

Ve con tiempo, **contacta con la sala y la gente**.

Antes de empezar; **dedícate unos minutos**.

Toma conciencia de tu respiración; te relajará.

Visualízate haciéndolo bien; te reforzará.

Tú no eres lo importante: **céntrate en el mensaje**.

Solo el 1% de lo que crees que se nota, se nota.

Pregunta si lo hiciste bien, **y creetelo**.

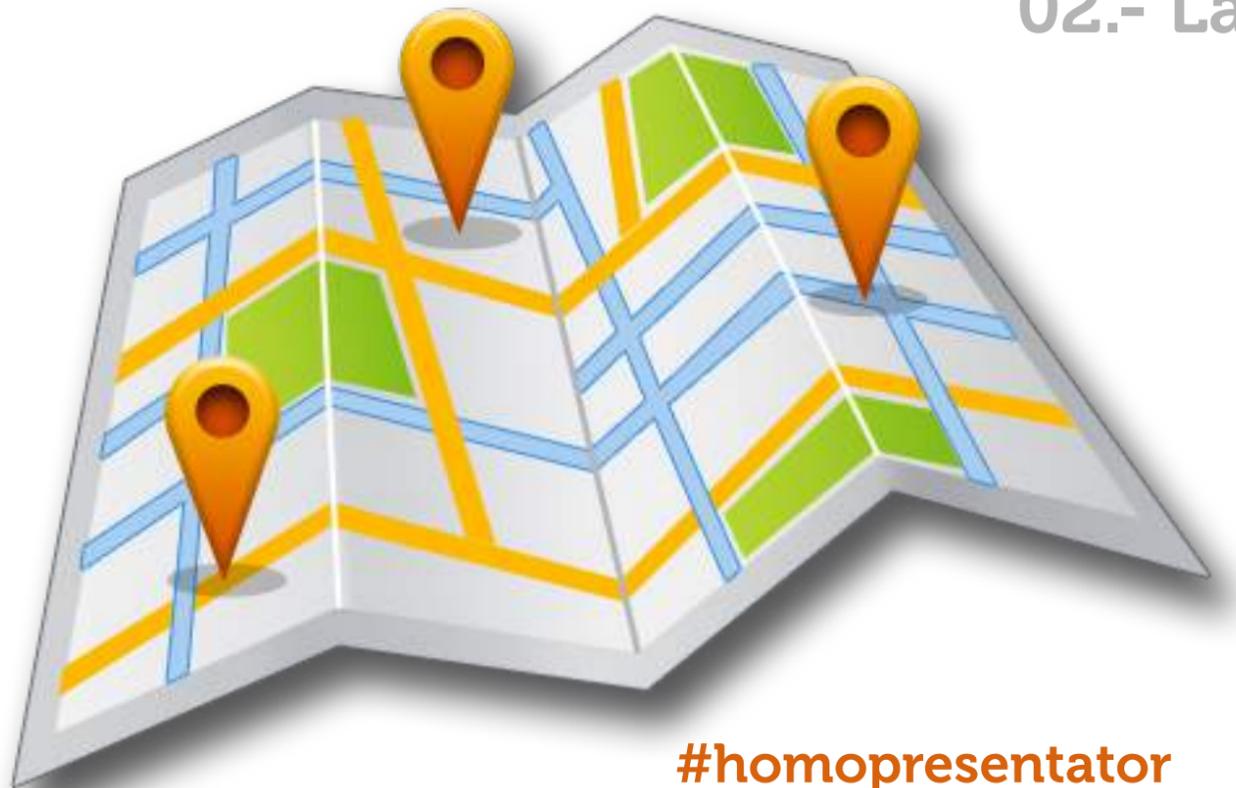


10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.

01.- La persona que presenta: cómo es de importante?

02.- Las habilidades de comunicación: innatas o aprendidas?

03.- Tu proyecto: tienes una propuesta de valor clara?



#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

¿Qué es la Propuesta de Valor?

Propuesta de valor: un relato corto, conciso y claro...

..., que explica cómo tu producto o servicio resuelve los problemas del cliente o mejora su situación de partida (**relevancia**)

..., que especifica un beneficio claro (**valor**)

..., que cuenta al cliente ideal por qué debe elegirte a ti y no a la competencia (**diferenciación**)

..., que es entendible por tu público potencial, o cualquiera de tus prescriptores (**simplicidad**)



¿Cómo se construye la Propuesta de Valor?

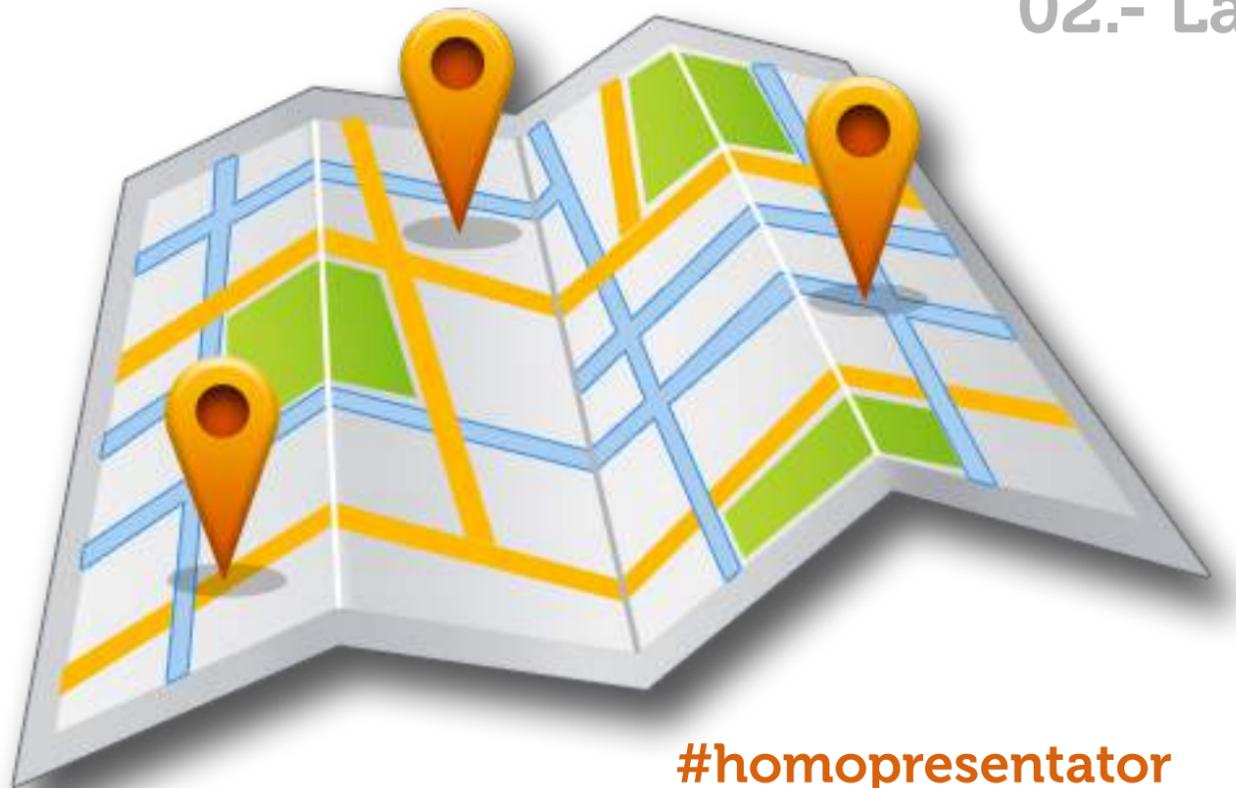
- 01.- Esto mío, quién lo compra?
- 02.- Esto mío, qué problema resuelve?
- 03.- Si ese problema existe, cómo lo están resolviendo ahora?
- 04.- Si ese problema existe, quién lo está resolviendo ahora?
- 05.- Si ese problema existe, cómo lo voy a resolver yo?
- 06.- Qué valores diferencian tu propuesta?
- 07.-Cuál es el beneficio fundamental de tu propuesta?
- 08.- Qué 3 razones fundamentales harán que te elijan a ti?
- 09.- Qué 3 razones fundamentales harán que no te elijan a ti?



trivago.es



10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.



#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

- 01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?
- 02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?
- 03.- Tu **proyecto**: tienes una propuesta de valor clara?
- 04.- Tus ventajas competitivas**: lo son de verdad?

¿Qué son las Ventajas competitivas?

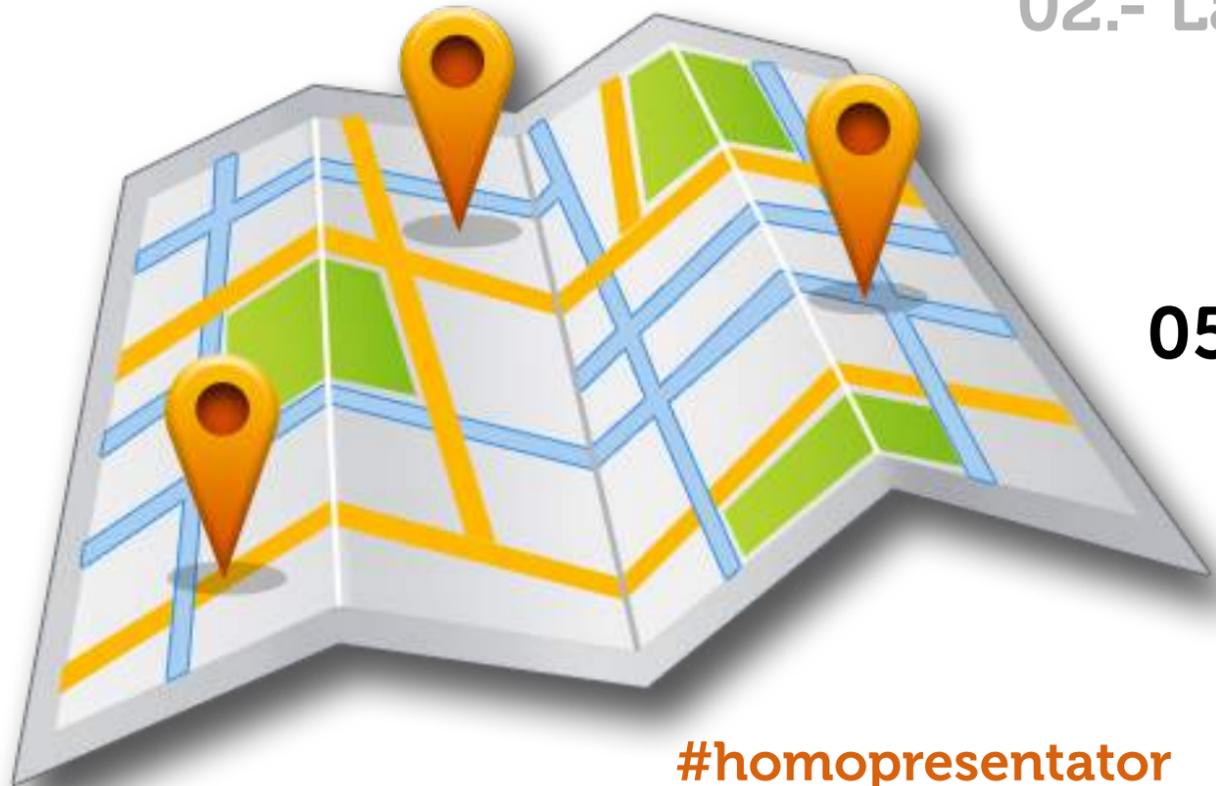


Determina **qué hace mejor** a tu producto.
Analiza las **razones por las que SI** consumirán tu producto.
Analiza las **razones por las que NO** consumirán tu producto.

Construye tus **Ventajas Competitivas:**

1. Percibidas y valoradas por el cliente.
2. Fácilmente comunicables.
3. Rentables para la organización.
4. Duraderas en el tiempo.
5. Difíciles de copiar.

10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.



- 01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?
- 02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?
- 03.- Tu **proyecto**: tienes una propuesta de valor clara?
- 04.- Tus **ventajas competitivas**: lo son de verdad?
- 05.- Comunicamos valores**: cuáles son los de tu proyecto?

#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster



MANUEL GIL
presenta

¿Qué principios y valores rigen tu propuesta?

Valores y principios...

Los valores son elementos que el cliente desea, no solo en tu marca o producto, sino en su propia vida.

Simplicidad (el principio de menos es más)

Transparencia (info para que el consumidor decida)

Cercanía (conversación en un tono real, sincero, honesto, auténtico...)

Sostenibilidad (satisfacer necesidades del presente sin comprometer el futuro)

10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.



#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

- 01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?
- 02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?
- 03.- Tu **proyecto**: tienes una propuesta de valor clara?
- 04.- Tus **ventajas competitivas**: lo son de verdad?
- 05.- Comunicamos **valores**: cuáles son los de tu proyecto?
- 06.- A cada público, un mensaje: cuál toca hoy?**

¿Para qué presentar?:

- Obtener apoyos y financiación.**
- Captar colaboradores, internos o externos.**
- Difundir y dar visibilidad a nuestro proyecto.**
- Acercar el proyecto a nuestro público objetivo.**
- Explicar los beneficios del producto o servicio.**
- Crece como empresa y como profesionales...**

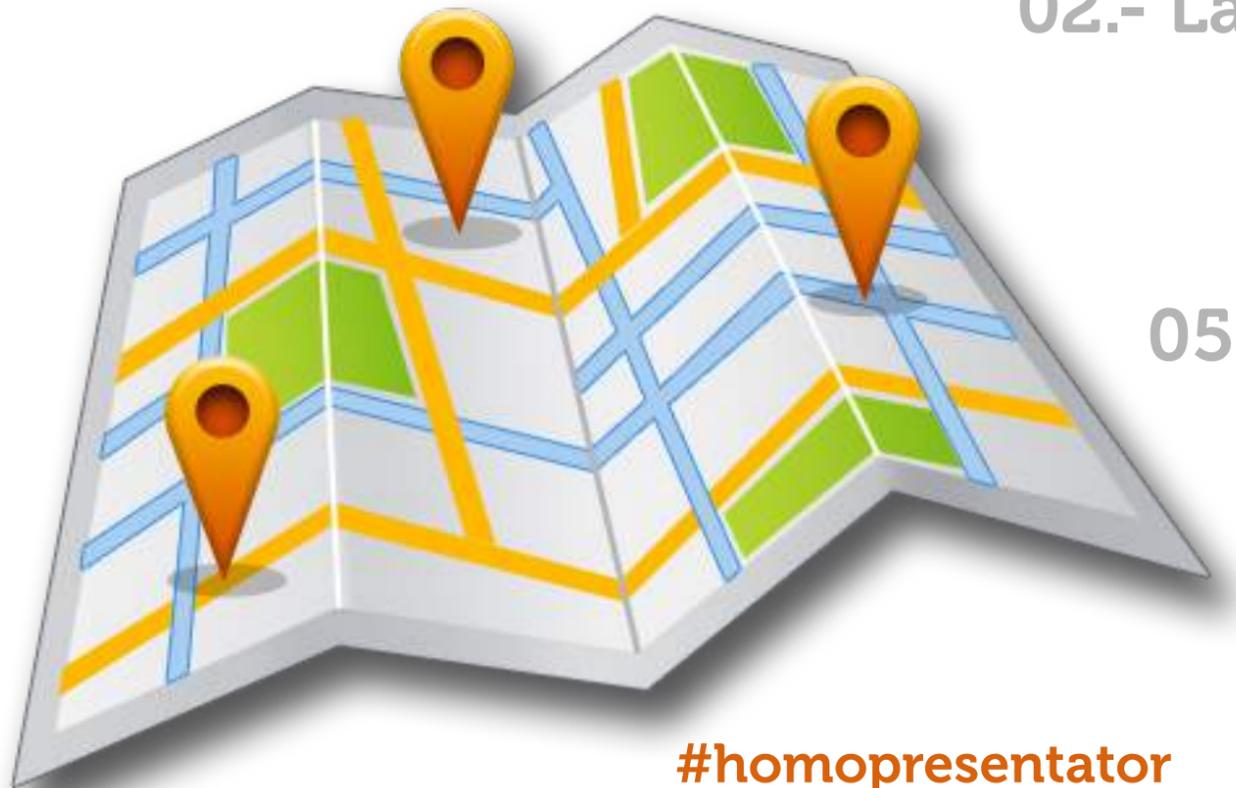


¿Qué transmitir?

- A una Administración: que somos **fiables**.
- A un trabajador: que somos un **equipo**.
- A un competidor: que se lo vamos a poner **difícil**.
- A un partner: que siempre **cumplimos**.
- A un inversor: que somos **invertibles**.



10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.



#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

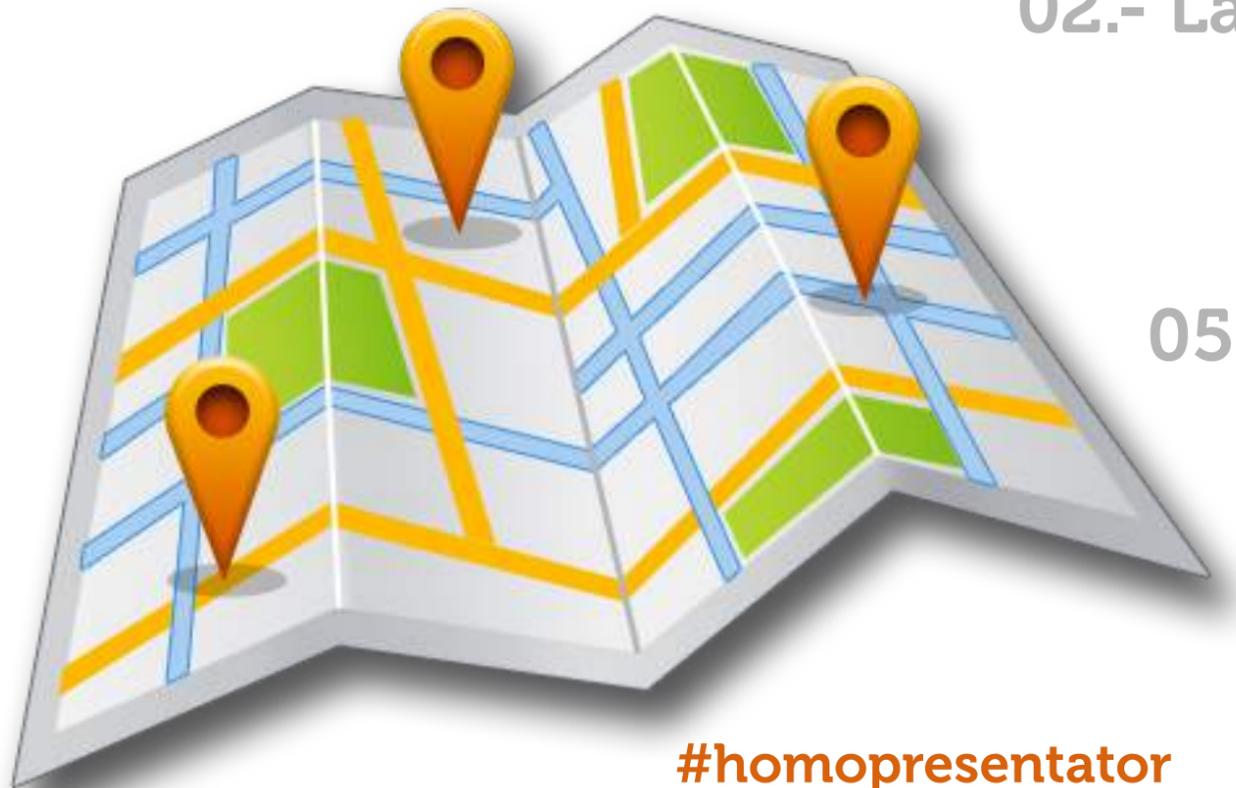
- 01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?
- 02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?
- 03.- Tu **proyecto**: tienes una propuesta de valor clara?
- 04.- Tus **ventajas competitivas**: lo son de verdad?
- 05.- Comunicamos **valores**: cuáles son los de tu proyecto?
- 06.- A cada **público**, un mensaje: cuál toca hoy?
- 07.- Para seducir a un inversor: en qué debo incidir?**

***Emprender es generar riqueza,
no crear un pitch y captar inversión.***

Luis Martín Cabiedes.

- 1. Que sois una empresa rentable.***
- 2. Que sois una empresa factible.***
- 3. Que sois una empresa invertible.***
- 4. Que tu producto o servicio resuelve algo concreto.***
- 5. Que tu empresa tiene tracción.***
- 6. Que tu empresa llega en el momento justo.***
- 7. Que tu empresa es escalable.***
- 8. Que tu empresa tiene un exit visible.***
- 9. Que tu empresa quiere recibir inversión.***

10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.



#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

- 01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?
- 02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?
- 03.- Tu **proyecto**: tienes una propuesta de valor clara?
- 04.- Tus **ventajas competitivas**: lo son de verdad?
- 05.- Comunicamos **valores**: cuáles son los de tu proyecto?
- 06.- A cada **público**, un mensaje: cuál toca hoy?
- 07.- Para seducir a un **inversor**: en qué debo incidir?
- 08.- No te enamores del proyecto: y eso, por qué?**



Qué está pasando con los emprendedores?

Que pasan por el proceso de la idea al negocio **demasiado rápido**.

Que **crean una empresa**, antes de saber si hay negocio.

Que la **necesidad** para emprender es la suya propia.

Que se **enamoran locamente** de su idea.

Desde ese momento, ya **no se atreven** a dudar de sus ideas.

Se olvidan de su verdadero amor: el **cliente**.

Que se **resisten** a todo cambio en su idea, incluso para mejorarla.

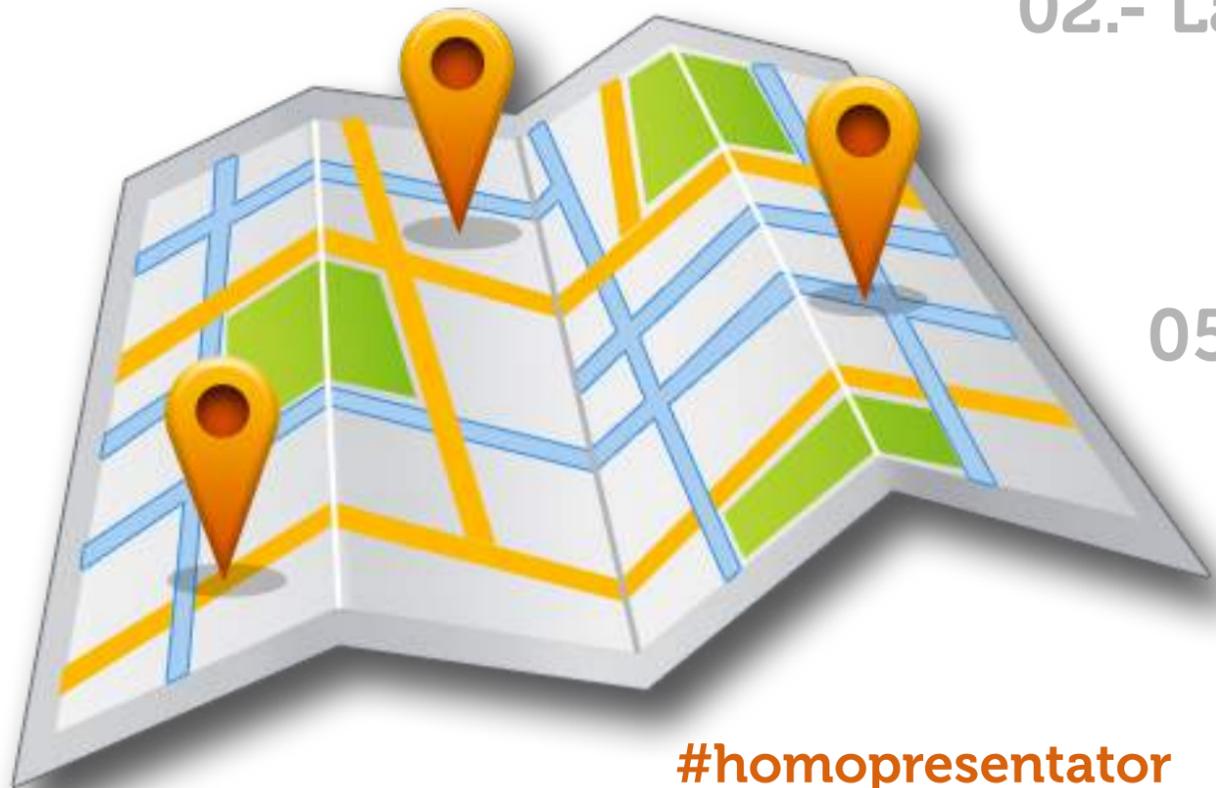
Que no escuchan: solo se **justifican**.

Que le cuesta encontrar **apoyos**, no solo económicos.



Se convierten en un emprendedor Gollum...

10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.



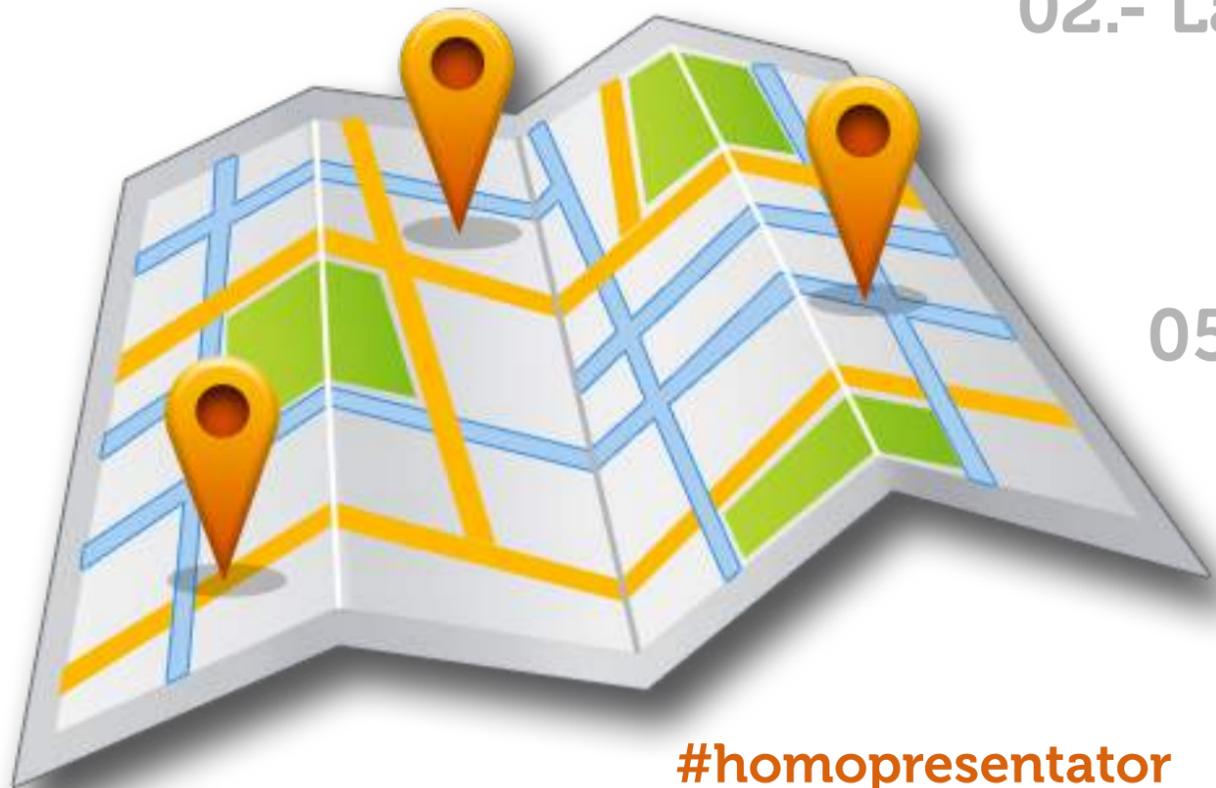
#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

- 01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?
- 02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?
- 03.- Tu **proyecto**: tienes una propuesta de valor clara?
- 04.- Tus **ventajas competitivas**: lo son de verdad?
- 05.- Comunicamos **valores**: cuáles son los de tu proyecto?
- 06.- A cada **público**, un mensaje: cuál toca hoy?
- 07.- Para seducir a un **inversor**: en qué debo incidir?
- 08.- No te enamores del proyecto: y eso, por qué?
- 09.- Qué hacer con las **objeciones**: cómo gestionarlas?



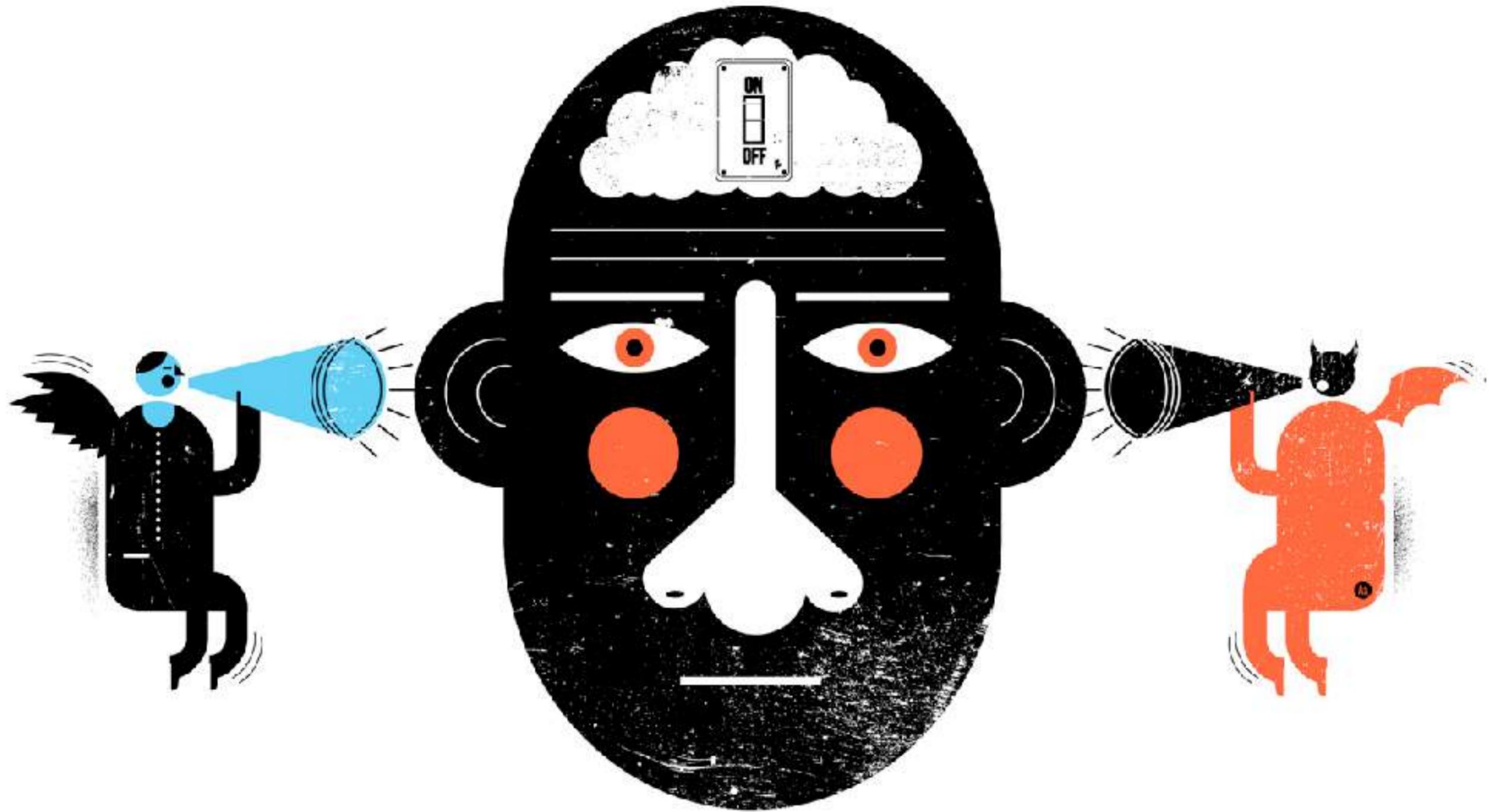
La gestión de las objeciones.

10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.



#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

- 01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?
- 02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?
- 03.- Tu **proyecto**: tienes una propuesta de valor clara?
- 04.- Tus **ventajas competitivas**: lo son de verdad?
- 05.- Comunicamos **valores**: cuáles son los de tu proyecto?
- 06.- A cada **público**, un mensaje: cuál toca hoy?
- 07.- Para seducir a un **inversor**: en qué debo incidir?
- 08.- No te enamores del proyecto: y eso, por qué?
- 09.- Qué hacer con las **objeciones**: cómo gestionarlas?
- 10. Malas actitudes que lo estropean todo: otras 10.**



10 actitudes que atentan contra el proceso.



«NAVIDAD»

El Nacimiento. Lienzo realizado al óleo por Federico Barocci en 1597. Se conserva en el Museo Nacional del Prado.

S. E. LOTERIAS Y APUESTAS DEL ESTADO

2
DOS

DOS

5
CINCO

CINCO

8
OCHO

OCHO

7
SIETE

SIETE

6
SEIS

SEIS

102/13

88^a

SERIE

1^o

FRACCIÓN

PRECIO

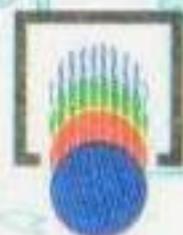
20

EUROS

LOTERÍA NACIONAL

Décima parte del billete
para el sorteo del día

22 de diciembre de 2013



EL PRESIDENTE,

0604



RCM-FNMT

No tener **estrategia** para presentar

2



Actitud del “yo no, a mí no, yo no puedo...”

3



Actitud del “*yo puedo con todo...*”

4



Ponerse a escribir antes de pensar.

Exponer para exhibirse, sin pensar el cliente.





Actitud de “*improvisaré; qué sabrán ellos*”

7

Actitud de “*aquí mando yo, y estos hacen lo que yo diga...*”





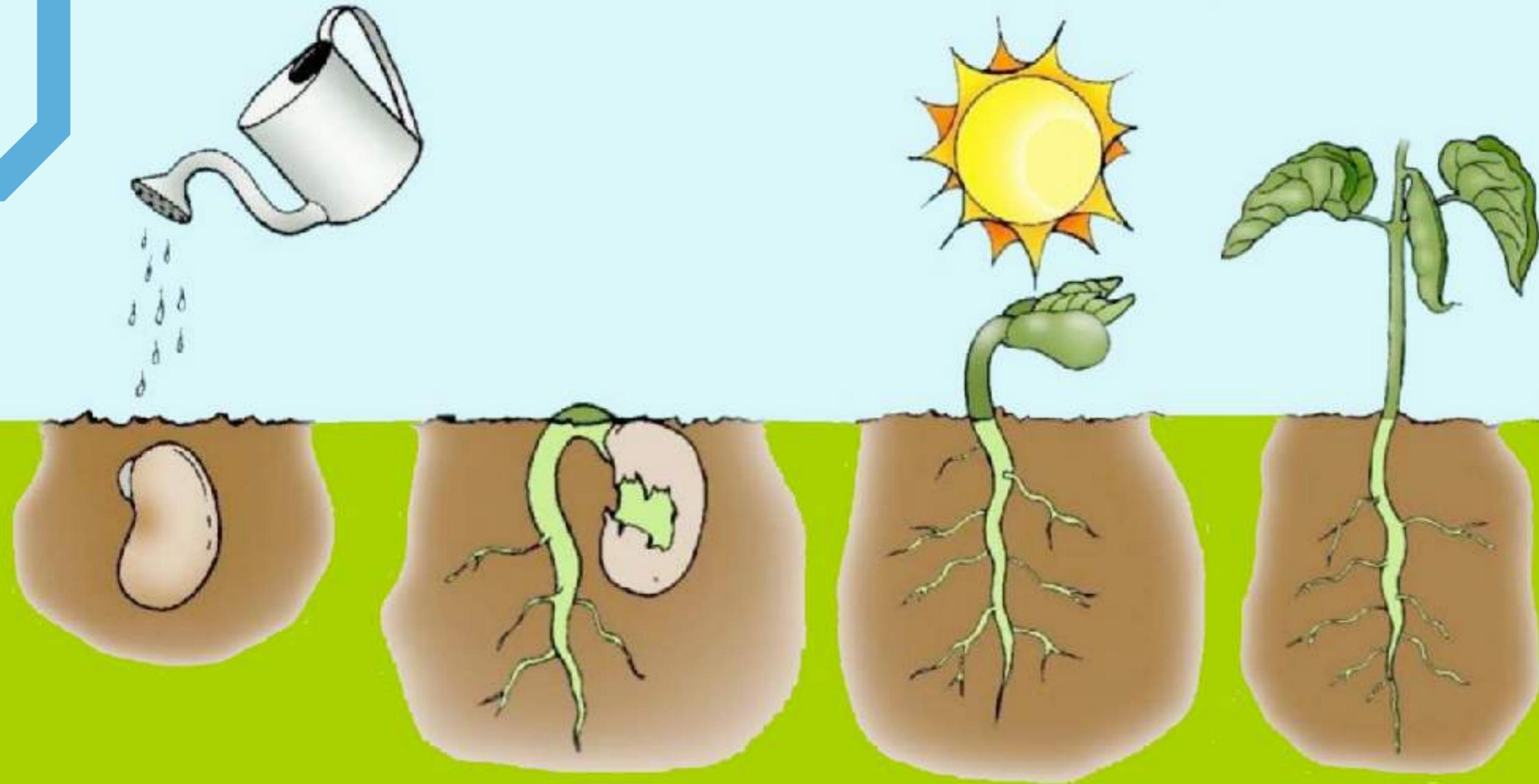
Confiarlo todo a su *“atractivo personal”*.



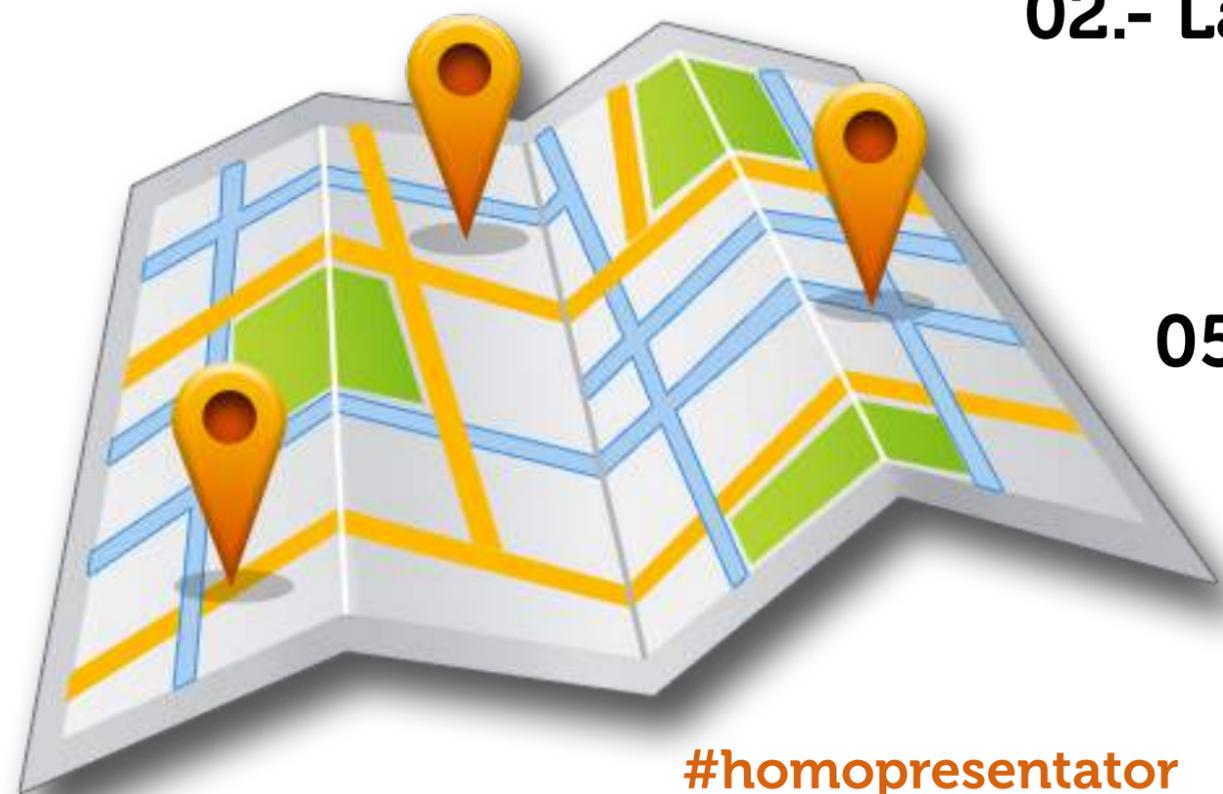
Acabar la presentación “*por encima de la campana gorda*”

No evaluar, y por tanto no **crecer**.

10



10 claves para presentar "con éxito" un proyecto empresarial.



#homopresentator
@UExSAPIEM
@payperthink
@capitancluster

- 01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?
- 02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?
- 03.- Tu **proyecto**: tienes una propuesta de valor clara?
- 04.- Tus **ventajas competitivas**: lo son de verdad?
- 05.- Comunicamos **valores**: cuáles son los de tu proyecto?
- 06.- A cada **público**, un mensaje: cuál toca hoy?
- 07.- Para seducir a un **inversor**: en qué debo incidir?
- 08.- No te **enamores** del proyecto: y eso, por qué?
- 09.- Qué hacer con las **objeciones**: cómo gestionarlas?
10. **Malas actitudes** que lo estropean todo: otras 10.

Qué recomendarías a tus compañeros **no olvidar**?



- 01.- La **persona** que presenta: cómo es de importante?
- 02.- Las **habilidades de comunicación**: innatas o aprendidas?
- 03.- Tu **proyecto**: tienes una propuesta de valor clara?
- 04.- Tus **ventajas competitivas**: lo son de verdad?
- 05.- Comunicamos **valores**: cuáles son los de tu proyecto?
- 06.- A cada **público**, un mensaje: cuál toca hoy?
- 07.- Para seducir a un **inversor**: en qué debo incidir?
- 08.- No te **enamores** del proyecto: y eso, por qué?
- 09.- Qué hacer con las **objeciones**: cómo gestionarlas?
10. **Malas actitudes** que lo estropean todo: otras 10.



PAYPERTHINK

30 minutos para hablar del **Rock&Roll de los Proyectos.**

Cáceres, 20 de julio de 2017.



David Sánchez
david@payperthink.es

@capitancluster
@payperthink
#homopresentator



Sapiem

@UEXSAPIEM