

**Bloque final****ORGANIZACIÓN DE LA PRESENTACIÓN**

1. **Título.** Nombre de la empresa, logo, web, frase corta (tres o cuatro palabras) con lo que haces o vendes, datos de contacto y tu nombre y cargo.
2. **Problema.** Explicar cuál es el problema en el mercado o que tienen los clientes.
3. **Solución.** Explica cómo lo que haces o vendes va a suponer la solución al problema aportando valor. Qué haces y cómo lo haces.Cuál es la oportunidad de negocio y qué necesidades vas a cubrir.
4. **Modelo de negocio.**Cuál es tu sistema para generar ingresos, cuáles son tus costes, tus proveedores, ...
5. **La esencia de tu empresa.**Cuál es tu estrategia competitiva y diferenciadora. Demuestra que el proyecto es sólido y atractivo.
6. **Estudio de mercado.** Explica porqué tu producto va a tener éxito.
7. **Competencia.** Muestra tu DAFO y compáralo con tu competencia. Aporta aquellos elementos diferenciadores que ayuden a convencer que eres diferente, que eres especial y que aprendes de la competencia. Muestra la oportunidad del negocio.
8. **Marketing y ventas.** Presenta la estrategia y tu plan de marketing y tu estrategia comercial: cómo vas a llegar a los clientes, tus proyecciones de venta.
9. **Agradecimiento.** Agradece la asistencia y busca un eslogan final de impacto. Algo que invite a continuar sabiendo de ti, o algo que genere confianza en el inversor.



**Fuente:** Adaptado de CEO IDaccion 20 mayo, 2012