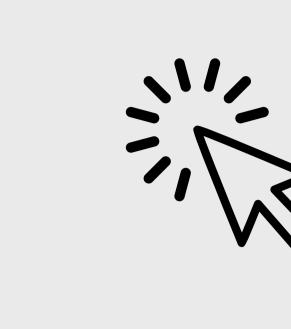
## 13 de agosto 2020 16:00-19:00hrs



# Streaming \*\*



#### Instrucciones:

Instrucciones: Comenzar por el ejercicio de recoplar grupalmente:

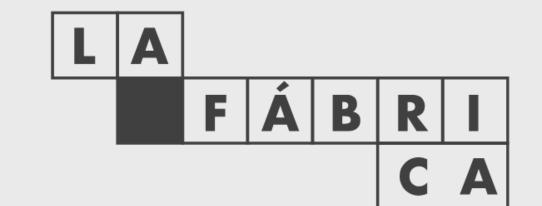
Segmento de clientes, necesidad del cliente, el nombre del proyecto, su categoría, sus beneficios, competidores y diferenciadores.

- 1 De manera individual realizar la redacción del pitch rápido utilizando dichos elementos en la frase en gris.
- 2 Realizar un levantamiento grupal de: Necesidad, Aproximación, Beneficios y Competidores.
- 3 Realizar una versión individual del pitch NABC, considerando la introducción, necesidad, aproximacion, beneficios, competidores y un cierre.
- 4 Compartir resultados y rescatar elementos más poderosos de los demás integrantes y referentes.
- 5 Pedirle a alguien más que lea el pitch, identificar que se puede mejorar.
- 6 Practicar frente a alguien tomando el tiempo
- 7 Preparar apoyo visual para reforzar conceptos, emocionalidad e intenciones.

#### Rúbrica concurso U.Mayor

%	Descriptor	4	3	2	1	0
25%	Cuál es el <b>problema</b> o el desafío del que se está haciendo cargo el proyecto.					
25%	Señalar claramente cuál es la <b>solución innovadora</b> que propone.					
25%	Cuáles son los <b>beneficios</b> que esta solución genera <b>en los usuarios</b> afectados por el problema.					
25%	Cuál es la <b>competencia, sustitutos</b> o prácticas que identifica en los usuarios que tienen el problema que den solución a su desafío.					





Ej 1:Para empresas e investigadores, que requieren analizar muestras, el Centro de Nanotecnología de la Universidad Mayot ofrece una atención rápida y robusta, que a diferencia de nuestros competidores, cuenta con seguimiento de expertos y una plataforma online para la solicitud del servicio.

Pitch Rápido

Para [segmento clientes], quién tiene [necesidad de cliente], [nombre producto] es un [categoría de mercado/producto] es un [categoría de [competidor], nuestro producto [diferencia única].

Ej 2: Para todas las pymes chilenas que necesitan aumentar sus ventas, hemos creado Pymenizate, un lugar de compra y venta entre la pyme y el comprador, de manera cálida y cercana.

Tip, buscar elementos a resaltar en: Mercado objetivo, Propuesta de valor, equipo.

Pitch NABC Método NABC

#### Necesidad

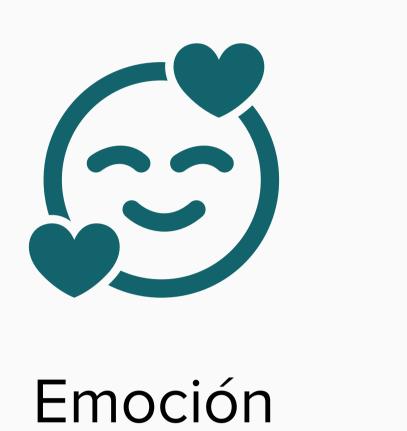
Cuales son las necesidades que está satisfaciendo nuestra idea

### Aproximación

Componente innovador y convincente que responde a las necesidades de los clientes ¿Qué necesita nuestro cliente y por qué es importante? (Problema/Oportunidad)

## Beneficios

¿Qué beneficios otorga la aproximación a nuestros clientes? (Propuesta de Valor)







Llamado a la acción

Redacción

Versión 1

Versión final

Competidores / Sustitutos