
APEC: CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS INDÍGENAS A TRAVÉS DEL COMERCIO (FASE 3) 2024

**Guía de presentación
de negocios**

GUÍA DE PRESENTACIÓN DE NEGOCIOS CONTENIDO DE LA PRESENTACIÓN DE DIAPOSITIVAS

Hay muchos elementos para realizar un discurso exitoso, sin embargo, sugerimos que hay dos puntos que son especialmente cruciales para que recuerdes. En primer lugar, el *encuadre* de tu discurso y, en segundo lugar, tus *proyecciones*.

En el encuadre, esto dependerá de a quién le estés presentando: es posible que tengas que centrarte en el "por qué" (beneficios o historia detrás del producto) o en el "cómo" (ejecución efectiva de la empresa).

En cuanto a las proyecciones, si bien es difícil saber exactamente el nivel de demanda potencial del mercado y los rendimientos esperados, deberá tener confianza en sus números o, al menos, en cómo los presenta.

DIAPOSITIVA 1

- **Preséntate a ti mismo y a tu negocio**
- "Mi nombre es... Yo soy el Jefe...".
- "Hacemos [productos] saludables y vigorizantes a partir de...".

DIAPOSITIVA 2

- **Diga lo que quiere**
- "Estamos buscando un socio que comparta nuestro valor/filosofía. o ayudar a construir nuestra marca".
- "Estamos buscando millones de dólares para expandir nuestras operaciones de fabricación. por el 25% de capital...".

DIAPOSITIVA 3

- **Definir el problema y resaltar la magnitud del problema**
- "En este momento, el 78% de los trabajadores del CBD consumen. Son incapaces...".
- "Como consecuencia, más de X millones de... son..".

DIAPOSITIVA 4

- **Articula tu solución**
- "Tenemos la solución. Somos capaces de...".
- "Podemos ofrecer productos más seguros, más baratos y más duraderos".

DIAPOSITIVA 5

- **Explique o proporcione antecedentes de su solución**
- "Podemos lograr esto porque hemos hecho la investigación. en colaboración con la Universidad de...".
- "Tenemos acceso a proveedores indígenas e ingredientes únicos".

DIAPOSITIVA 6

- **Describe a tu cliente y cómo llegar a él**
- "Creemos que las personas jóvenes y preocupadas por su salud están buscando...".
- "Podemos llegar a ellos en o a través de...".

DIAPOSITIVA 7

- **Observe a sus competidores y sustituya los productos**

- "Si bien creemos que somos únicos, hay otros que pueden ofrecer productos similares".
- "También estaríamos compitiendo con posibles sustitutos, como..."

DIAPOSITIVA 8

- **Flexibiliza tu valor añadido y por qué eres diferente**
- "Nuestro producto es diferente porque..."
- "Además, nos preocupamos por... Y nuestra comunidad local se beneficia".

DIAPOSITIVA 9

- **Cuenta tu historia**
- "Mi cofundador y yo comenzamos el negocio después de mi experiencia con..."
- "He perseguido esta vocación, incluso mientras trabajaba en..."
- "Al tomar esta iniciativa, muchos otros en mi comunidad se están beneficiando de..."

DIAPOSITIVA 10

- **Presenta a tu equipo**
- "Tenemos un gran equipo de..."
- "Nuestras fortalezas son complementarias..."
- "Más allá del grupo central, tendremos acceso a..."

DIAPOSITIVA 11

- **Destaca las oportunidades**
- "Entendemos que la tecnología emergente en... está siendo recogido más ampliamente, lo que se traducirá en..."
- "El sentimiento y la demanda de los consumidores es..."
- "El Gobierno ha anunciado o anunciará nuevas regulaciones, que lo harán..."

DIAPOSITIVA 12

- **Poner el foco en las métricas clave**
- "El GMV (Valor Bruto de la Mercancía) es probable que alcance..."
- "Esperamos un ARR (Ingreso Recurrente Anual) de"
- "Estamos seguros de que lograremos un crecimiento de..."

DIAPOSITIVA 13

- **Cierre con una nota positiva (sobre el beneficio de la asociación)**
- "Vemos fuertes complementariedades entre nuestras organizaciones, y juntos podemos lograr..."
- "Con tus (conexiones)... y nuestros (productos de alta calidad)..., podemos aumentar la demanda en..."
- "Con su inversión de 'capital inteligente', incluyendo sus valiosas conexiones de asesoramiento y publicidad, estaríamos encantados de ofrecerle capital de..."