



Rubrica PITCH de Lions' Den.



Únicamente los 6 mejores proyectos entre los programas “A Challenge” y “Bootcamp” pasarán a la final del evento Lions’ Den. Para ser seleccionados se revisarán sus video pitches que deben tener una duración mínima de **6:30** minutos y máxima de **7:00** minutos, sin excepciones. Los puntos por cubrir en el video son los siguientes:

1.- **Explica detalladamente las 3 principales problemáticas** que buscas solucionar con tu idea de negocio. Datos estadísticos o cifras que permitan saber el tamaño real de cada uno de los problemas son necesarios.

2.- **Describe 3 soluciones actuales.** De cada problemática, hoy en día las personas ya las solucionan de alguna manera independientemente de si ya existe o no una empresa que lo solucione. Identifica cuáles son estas formas de resolver las cosas. Aquí NO VA como planeas solucionar los problemas con tu idea de negocio.

3.- **Describe las deficiencias de las 3 soluciones anteriores.** De las soluciones mencionadas anteriormente, describe cual es la deficiencia de cada una de estas.

4.- **Menciona tu idea de negocio.** Ahora sí, es momento para que presentes tu idea de negocio de manera concisa. Propósito, nombre, propuesta de valor o servicios que ofrece.

5.- **Describe por qué tu idea es única o difícil de copiar.** Menciona aquellas estrategias que utilizarás para realmente evitar que alguien más copie fácilmente tu idea.

6.- **Benchmark.** En un cuadro estratégico o comparativo en donde utilices 8 parámetros de comparación, describe tus fortalezas ante 3 empresas ya existentes líderes en el mercado o en tu zona.

7.- **Modelo de ingresos.** Describe el precio de tus productos y/o servicios. En caso de ser proyecto social, describe la estrategia de generación de ingresos e impacto social que genera tu emprendimiento.

8.- **Describe** las características cualitativas o cuantitativas de tu **cliente objetivo**. Un mínimo de 8 es necesario. Además, menciona tu TAM, SAM y SOM de acuerdo con el perfil que definiste de tu cliente.

9.- **Estrategia de venta, marketing o posicionamiento.** Describe de manera concreta cómo planeas llegar a tu cliente objetivo mencionado anteriormente. Las estrategias lo más posible aterrizadas a horizonte 1.

10.- **Proyección financiera.** Describe tu proyección financiera haciendo énfasis en costos y gastos de operación mensuales, costo de adquisición de cliente, punto de equilibrio, inversión inicial (en caso de haber/ser necesaria) y

11.- **Menciona a tu equipo de trabajo:** Nombre, puesto/función, habilidades, trayectoria relevante (en caso de tener)



12.- **Proyección/planeación estratégica** de 1 año de operación. Considerando una cantidad de 100,000.00 MXN (cien mil pesos m.n.) explica lo más claro posible cómo planeas tener éxito en 1 año con el apoyo económico.

El Pitch debe tener una duración mínima de 6:30 minutos y máxima de 7:00 minutos. A partir de 7:01 minutos de duración quedan descalificados.

