

G L O B A L  P R O T E U S

 GlobalProteus

[www.globalproteus.com](http://www.globalproteus.com)

# VISIÓN / ELEVATOR PITCH

- Corto y memorable

- En Global Proteus no somos fans de las analogías “ingeniosas” o rebuscadas

# TRACCIÓN

- Historia breve / Timeline
- Principales milestones alcanzados
- Historias de éxito de los clientes / Testimonios
- Métricos de crecimiento
- Prensa, premios, reconocimientos

# OPORTUNIDAD DE MERCADO

- Definición del mercado
- Tamaño total del mercado
- Caracterización del cliente
- Megatendencias e insights

# PROBLEMA DEL CLIENTE

- Definición del problema
- ¿Quién tiene este problema?
- Soluciones actuales
  - ¿Quién?
  - ¿Cómo?
  - ¿Por qué no son satisfactorias?

# PRODUCTO O SERVICIO

- Todo lo que necesitemos conocer de tu producto o servicio y de cómo genera valor para tus clientes

# MODELO DE INGRESOS

- ¿Quién es tu cliente primario y cómo logras que te pague?
- ¿Cómo y a cuánto lo vendes?
- Si la compra es recurrente o el consumo sostenido, ¿cuánto vale para ti cada cliente? ( \$\$\$ / mes)
- Ingresos a la fecha
- Cantidad de clientes a la fecha

# ESTRATEGIA DE MARKETING Y CRECIMIENTO

- ¿Dónde encuentran los potenciales clientes a las soluciones actuales?
- ¿Dónde vas a exhibirte a tus clientes?
- ¿Cómo alcanzarán sus objetivos de crecimiento?
- ¿Cuáles son tus diferenciadores de marketing (canales o relaciones con el cliente) que te harán llegar a él y mantenerlo?
- ¿Qué otras actividades de marketing haces de manera diferente al resto de los competidores?

# EQUIPO

- Presenta a tu equipo
  - Rol actual
  - Éxitos
  - Experiencia relevante
- ¿Cuáles son los roles principales para alcanzar sus objetivos?
  - ¿Cuáles están cubiertos? /  
¿Cuáles están vacantes?

# INFORMACIÓN FINANCIERA

- Proyecciones de 3 a 5 años
- Menciona las suposiciones críticas y clave del modelo
- Énfasis en:
  - Clientes totales
  - Ingresos (Ventas)
  - Gastos
  - Utilidad antes de impuestos

# COMPETENCIA

- Describe tu posicionamiento deseado
- Menciona tus ventajas competitivas

- ¿Qué ha hecho exitoso a tus competidores?
- ¿Cómo vas a ser exitoso a la vez que te diferencias de tus competidores?

# INVERSIÓN

- ¿Cuánto buscas? ¿Cuánto te hace falta conseguir?
- ¿Cuándo lo necesitas?
- Si existen, ¿quiénes son los inversionistas actuales?
- ¿Cómo se aplicarán los recursos?
  - % que se destinará a marketing, sueldos, nuevas contrataciones, desarrollo de producto, infraestructura, etc.

 GlobalProteus

[www.globalproteus.com](http://www.globalproteus.com)

 GLOBAL  
PROTEUS