

# EL PITCH DECK

---

# El Pitch deck

El Pitch Deck es un documento visual y breve en el que se da una visión general de un negocio a posibles inversores.

## Debería

- Captar rápido la atención del lector
- Ser coherente
- Breve
- Con la información justa
- Visual y "Bonito"

# El problema

- El objetivo hacer sentir al lector dónde está realmente el problema/oportunidad
- Titulares, párrafos, cifras que le lleven a descubrirlo (y fuente de los datos)
- Si tenéis entrevistas, encuestas que corroboren que el problema es real, aportadlas
- Tenéis que demostrar que ese problema/oportunidad lo es

**El Problema**

**Problemática**  
La tendencia de ahorro en España a decrecico considerablemente en los hogares españoles, esta fue la razón por la que creamos Try,n save

**VOLVIERON A ENDEUDARSE EN 2018**  
**El ahorro de los hogares en España se hunde y es ya un 60% más bajo que en Europa**  
La tasa de ahorro se ha hundido por debajo del nivel que provocó la crisis. El consumo y la inversión en vivienda ya superan la renta total de las familias y España vuelve a aumentar su deuda

**La pandemia impulsa el mayor cambio en décadas del comportamiento del consumidor español**  
En este escenario, la tensión emocional derivada de la pandemia hará clave el desarrollo de la empatía como un rasgo de personalidad de las marcas  
96020251 17/10/20 | TERESA SÁNCHEZ VICENTE | Comentar

**España, a la cola de Europa en educación financiera**  
Los países con mayor formación en esta área son Países Bajos, Reino Unido o Dinamarca  
Ayudado CIBEROL  
Notificar una errata

**Ahorro en España: ¿por qué los españoles ahorramos menos que los europeos?**  
POR NORTEHISPANA SEGUROS | 1 OCTUBRE, 2020

**Mercado en crecimiento.** Las descargas de apps han aumentado 45% desde 2017.

**Aumento en la demanda de viajes,** especialmente tras el confinamiento causado por el COVID-19.

**La mayoría de viajes no superan la fase de coordinación entre los miembros.**

● SÍ ● NO

**84,6 %** ¿Sueles viajar en grupo?

**83,3 %** ¿Alguna vez has dejado de hacer algún viaje por no ponerte de acuerdo con tu grupo?

\*Datos obtenidos de una prueba de mercado con 78 respuestas.

# Vuestra solución

- ¿En qué consiste lo que ofrecéis?. Describid claramente vuestra propuesta. Con palabras entendibles por cualquiera

¿Qué?

¿Para qué?

**¿QUÉ OFRECEMOS?**

	Máximo aprovechamiento del espacio de tu edificio con una propuesta sostenible y comunitaria: un huerto.
	Asesoramiento individual para elegir de forma informada qué plantar, cuándo, y cómo.
	Sistema automatizado y basado en mediciones de tiempo real para optimizar el riego y la fertilización.

Nuestros servicios se adaptan a comunidades de vecinos, entidades privadas, oficinas, colegios...



# El mercado

- ¿Cómo de grande es ese mercado y a qué parte de él podéis llegar con vuestro negocio?
- ¿Hay otros agentes importantes?

## MERCADO

1,329M BAUTIZADOS EN EL MUNDO  
(VATICAN NEWS - 2018)



## 3 ACTORES EN EL MERCADO



### ESTABLECIMIENTOS

Son todas aquellas tiendas, comercios o establecimientos que ofrecen servicios o productos a cambio de una cantidad económica. En esta transacción, por ley, emiten un ticket de compra en papel como seguro de garantía ante cambios, devoluciones o necesidades adversas.



### CLIENTES/USUARIOS

Son todos aquellos consumidores que intercambian una cantidad económica por un producto o servicio con los establecimientos mencionados anteriormente. Estos reciben un comprobante o garantía en forma de ticket físico por cada transacción.



### DESARROLLADORES DE SOFTWARE

Son aquellas empresas dedicadas a la fabricación del software que permite la creación de las máquinas que emiten los tickets o recibos de compra físicos.

## MERCADO



La restauración en España representa el 4% del PIB (56.000 millones de euros)



Existen unos 278.000 locales en toda España (22% comida rápida)  
**+23.500** locales tradicionales Madrid



Número 1 en Europa por número de habitantes por establecimiento (169 hab/establec.)



Sector de pedidos online (Delivery) valorado en 1.120 millones de euros



Fidelización de clientes en el sector de la restauración está en crecimiento, se espera que alcance los 20.000 millones de euros a nivel mundial en 2023.



Tendencia favorable gracias al auge de las aplicaciones móviles y las soluciones basadas en la nube.

# Los clientes

- Quiénes son y cómo son vuestros clientes
- En un market place, hay dos lados

**ALUMNOS**

- Estudiantes de 2º Bach (17-18 años).
- Están en una etapa académica crucial preparándose para la EBAU y elegir su futuro
- Nivel de estrés bastante elevado debido a la importancia de tener buenos resultados

**PADRES**

- Padres de entre 40-60 años.
- Educación prioridad máxima. No tienen problema en invertir en recursos académicos.
- Se preocupan por el progreso de sus hijos y buscan los mejores resultados.

## BUYER PERSONA

**INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA**

- Nombre: Miguel
- Edad: 25 años
- Género: Masculino
- Ubicación: Madrid
- Ocupación: Ingeniero

**COMPORTAMIENTO**

- Aprovecha al máximo su tiempo y dinero
- Usa la tecnología para ahorrar tiempo
- Viaja para descubrir nuevas culturas y lugares
- Es un aventurero

**MOTIVACIONES**

- Pasar tiempo con amigos o familiares
- Practicar todo tipo de deportes
- Explorar nuevas culturas
- Conocer nuevos lugares

**DESAFÍOS**

- Dificultad para coordinar horarios y disponibilidades de todos los miembros del grupo
- Falta de tiempo para planificar y organizar un viaje
- Viaja menos de lo que quiere
- Los viajes que realiza son sólo o con pocas personas debido a la falta de coordinación

## BUYER PERSONA

**RELIGIOSOS (35-70 AÑOS)**

- INTERÉS ALTO
- VIAJES A CONGRESOS Y REUNIONES DE INTERÉS RELIGIOSO

**JÓVENES PRACTICANTES (18-35 AÑOS)**

- ESTUDIANTES
- ASISTENTES A EVENTOS MUNDIALES DE INTERÉS RELIGIOSO (JMJ)
- INTERESADOS POR EL TURISMO
- VIAJEROS CONTINUOS (MISIONEROS)

**CATÓLICOS PRACTICANTES (50-70 AÑOS)**

- HIJOS MAYORES
- AHORROS DESTINADOS A PEREGRINACIONES
- JUBILADOS

# La competencia

- Se trata de que establezcáis quién es vuestra competencia y cómo os diferenciáis de ella

	MÉTODO	TIPO DE PAGO	PRECIO	CURSOS	ASIGNATURAS
INDOMATH	✓	PAGO ÚNICO	39€ o 99 €	2º BACH	MATEMÁTICAS
MATHYPLUS	✓	SUSCRIPCIÓN	35€/MES o 65€/MES	ESO, BACH	MATEMÁTICAS
KHAN ACADEMY	✓	N/A	GRATIS	TODOS LOS CURSOS	CIENCIAS
UNICOOS	✗	SUSCRIPCIÓN	GRATIS O 8,99€/MES	TODOS LOS CURSOS	TODAS
PROFESORES PARTICULARES	?	PAGO POR HORA	20€/HORA	TODOS LOS CURSOS	TODAS
	?	N/A	GRATIS	TODOS LOS CURSOS	TODAS

	Ahorro en consumo cotidiano	Control de gastos y múltiples mecanismos para ahorrar	Instrumentos educativos y orientación financiera	Interfaz dinámica y soporte al usuario
 Try'nSave	✓	✓	✓	✓
 pensum	✓	✓	✗	✗
 vidahorro	✓	✗	✗	✓
 fintonic	✗	✓	✗	✓
 goin	✗	✓	✗	✓
Banca Tradicional	✗	✓	✗	✓

# ¿Cómo vais a monetizar?

- Explicad cómo vais a ingresar dinero, vuestras fuentes de ingresos, por qué vais a cobrar y cuánto. Y haced visible que esos precios son acordes a mercado

## TARIFARIO

**Inversión inicial del cliente:**  
Material (macetas, tierra, semillas...) por m2: 49.99€  
Instalación: 499.99€  
Asesoramiento inicial y plan de suscripción premium (1 mes): ¡¡¡GRATIS!!!

**PLANES DE SUSCRIPCIÓN**

<b>Plan de suscripción premium:</b> incluye mantenimiento, monitorización, asesoramiento individualizado, suscripción a la newsletter y videos formativos, y acceso a tips y consejos. Plan de suscripción anual: 399.99€/año Plan de suscripción mensual: 39.99€/mes	<b>Plan de suscripción medio:</b> incluye monitorización y mantenimiento Plan de suscripción anual: 299.99€/año Plan de suscripción mensual: 29.99€/mes	<b>Plan de suscripción básico:</b> incluye monitorización Plan de suscripción anual: 149.99€/año Plan de suscripción mensual:
---	---	---

1. Si alquilas y organizas tú. El precio es de **25€ por persona.**
2. Si quieres que lo hagamos nosotros todo. El precio de nuestro alquiler + catering empieza en 45€ por persona.

<b>Saver Silver</b>	<b>Saver Black</b>	<b>Saver Gold</b>
<b>Gratis</b>	<b>9,99 €</b>	<b>4,99 €</b>
Acceso de por vida	Plan mensual	Plan mensual
<input checked="" type="checkbox"/> Reembolsos en establecimientos asociados, redondeo y control de ingresos	<input checked="" type="checkbox"/> Consultas y asesorías personalizadas ilimitadas	<input checked="" type="checkbox"/> 3 consultas y asesorías personalizadas al mes
<input checked="" type="checkbox"/> Accesos a la Comunidad Saver	<input checked="" type="checkbox"/> Cursos certificados en el ámbito financiero ilimitados	<input checked="" type="checkbox"/> 3 cursos certificados al mes en el ámbito financiero
<a href="#">Suscribirse</a>	<a href="#">Suscribirse</a>	<a href="#">Suscribirse</a>

# El equipo

- Poned vuestra foto y contad de vosotros cosas que sean relevantes para e negocio.
- No se trata de incluir un currículum detallado de cada uno de los emprendedores sino de destacar la formación, la experiencia o logros que le den un valor, claves de por qué es importante que esté en el equipo...
- También es relevante incluir alguna cuestión personal que tenga que ver con su implicación

**EL EQUIPO**



**ALFON**  
CEO y Profesor

Soy Alfonso, llevo más de 10 años en el mundo de la docencia con excelentes resultados. Me encanta enseñar y que mis alumnos entiendan las clases. En mi tiempo libre me gusta mucho practicar deporte.



**IBAI**  
CEO y Programador

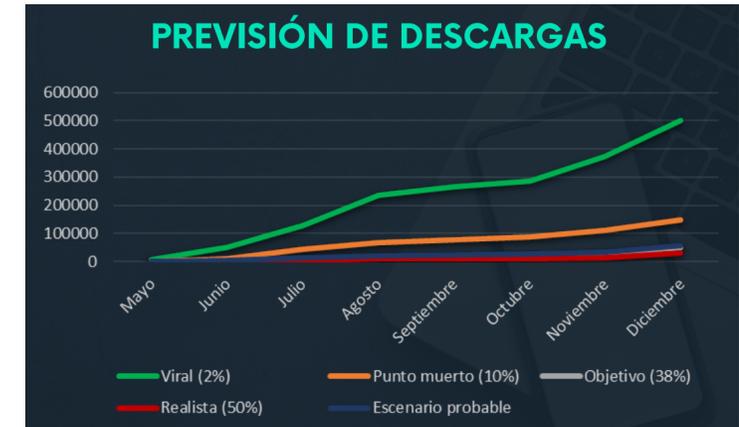
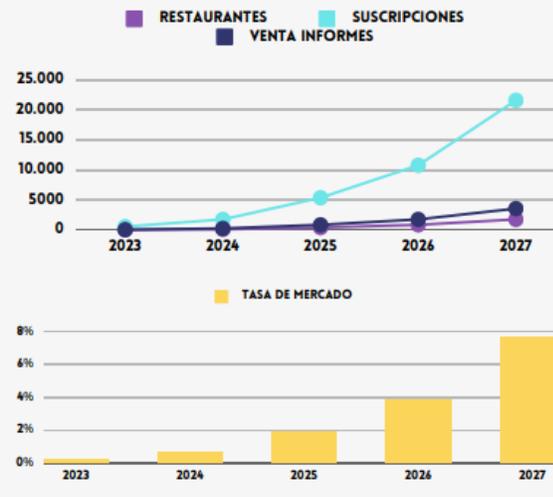
Soy Ibai, hace 4 años me fui a Leeds UK, donde comencé el grado en Computer Science. Me gusta el emprendimiento y el marketing digital

# El producto y el plan de ventas

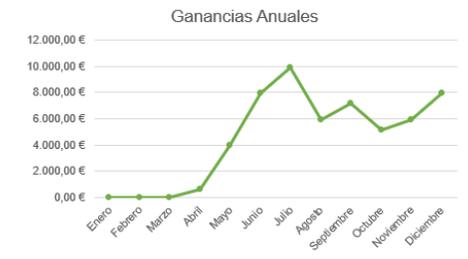
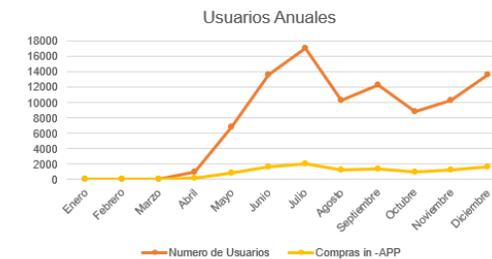
- Describid bien el producto o servicio. Si tenéis un prototipo (Web, app, esquema, foto....) ponedlo aquí. Si ya habéis testado ese prototipo y tenéis datos, contadlos
- Qué esperáis vender y por qué canal

## ESPECTATIVAS DE NEGOCIO

Expectativas de negocio		x3	x3	x2	x3
	2023	2024	2025	2026	2027
Restaurantes	50	150	450	900	1800
Suscripciones	600	1800	5400	10800	21600
Precio medio de la suscripción	30	38	42	45	52
Venta de informes	100	300	900	1800	3600
Precio medio informes	50	70	80	85	87
Tasa de mercado en Madrid	0,21%	0,64%	1,91%	3,83%	7,66%

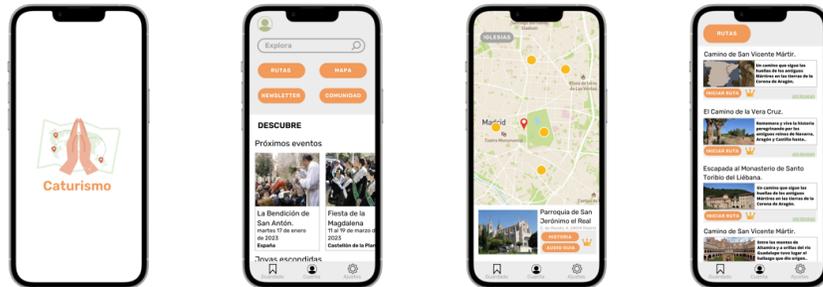


ESPAÑA												
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Usuarios %	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	1.0%	2.0%	2.5%	1.5%	1.8%	1.3%	1.5%	2.0%
Numero de Usuarios	0	0	0	1026	6840	13680	17100	10260	12312	8892	10260	13680
Compras in -APP	0	0	0	119	793	1587	1984	1190	1428	1031	1190	1587
Ganancias	0.00 €	0.00 €	0.00 €	595.08 €	3,967.20 €	7,934.40 €	9,918.00 €	5,950.80 €	7,140.96 €	5,157.36 €	5,950.80 €	7,934.40 €



USUARIOS ANUAL  
94,050

VENTAS AÑO 1  
54,549,00 €



# Las operaciones

- Que se entienda cómo se van a fabricar los productos que se vais a vender o cómo se va a prestar el servicio y los recursos materiales necesarios para hacerlo
- y qué hacéis vosotros y qué subcontratáis



# El marketing

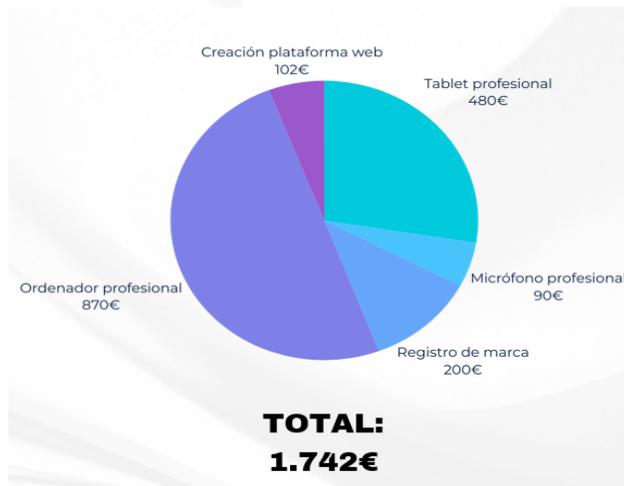
- ¿Cómo os vais a dar a conocer? (Branding, comunicación online y offline...)
- ¿Qué vais a hacer para captar clientes?



# Los números

- Como mínimo un resumen de cuánto vais a gastar y cuánto vais a ingresar durante los 3 primeros años.: ingresos, gastos y beneficios y las inversiones
- Tiene que ser coherente con lo anterior: los ingresos con la monetización y los hitos; los gastos con el personal, el marketing, logística, subcontrataciones.. ; las inversiones con los recursos que necesitéis que vayan a durar más de un año (ordenadores, muebles vehículos...)

## LA INVERSIÓN



# Necesidades financieras

- ¿Cuánto dinero necesitaréis para poner en marcha vuestro negocio? (para pagar las inversiones y los gastos en que incurráis hasta poder vivir de vuestras ventas)
- ¿De dónde provendrá? ¿En qué lo utilizaréis?

