

COLOMBIA



¿Cómo preparar mi Teaser de inversión?

Contenido

Introducción	05
1. ¿Qué se debe incluir en el <i>Teaser</i> de inversión?	06
2. Preparación del <i>pitch</i> de inversión	07
3. Recursos visuales para la elaboración del <i>Teaser</i>	08
4. Preparación del <i>Teaser</i> de inversión: Taller práctico	11
Conclusiones	14

Introducción

En siguiente taller se presenta información fundamental que debe tener en cuenta para incluir en el *Teaser* de inversión y que este llame la atención de los inversores potenciales para que inviertan en su compañía a través de ejemplos prácticos que le ayudan a analizar la información.

A continuación, se presentan algunas claves para que haga una adecuada preparación del *pitch* y los recursos visuales para una correcta elaboración del *Teaser*.



Objetivo de aprendizaje

Al finalizar el taller usted diseñará de manera preliminar un *teaser* de inversión y conocerá los elementos que le permitirán que su propuesta sea ganadora y llame la atención de inversores potenciales; a través de un caso de análisis.



1. ¿Qué se debe incluir en el *TEASER* de inversión?

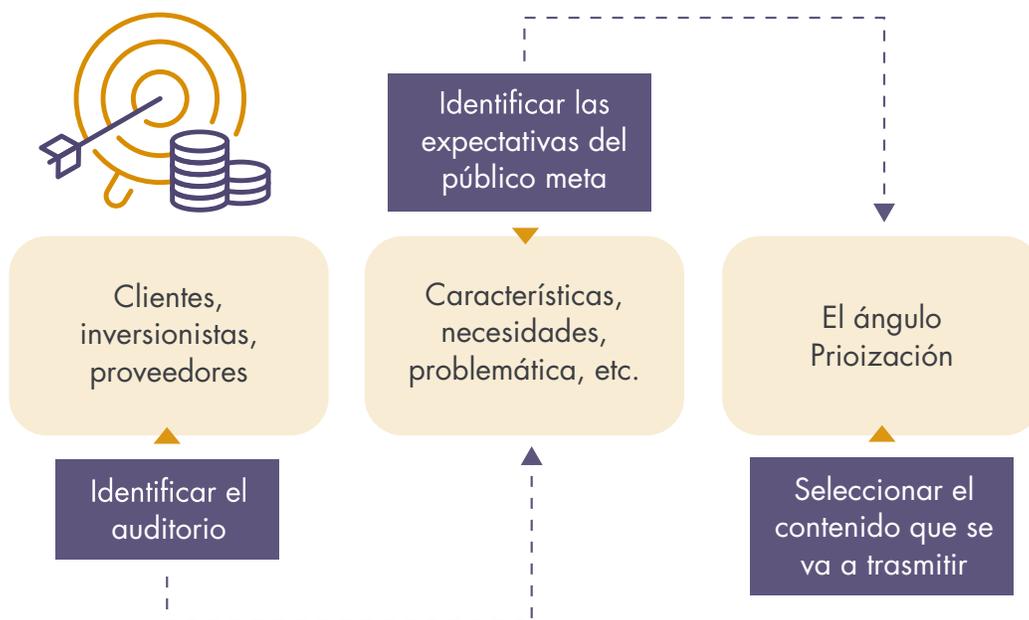
Cuando se lleva a cabo un proceso de elaboración del *Teaser* es importante tener en cuenta la estrategia AIDA la cual busca:



1.1. ¿Qué se debe tener en cuenta para hablar con el público meta?

En primer lugar, un *TEASER* de inversión es considerado como el documento en el cual se presenta la empresa a posibles inversionistas de manera apropiada para captar la atención.

Es importante siempre a la hora de realizar una presentación con un público tener en cuenta los siguientes aspectos.





¿Cuánto vale una idea?

En la elaboración del Teaser es determinante tener claras las ideas que se van a presentar, por tanto, siempre se debe demostrar el potencial y realismo del proyecto, así como la capacidad del emprendedor para ejecutarlo. Tenga en cuenta que el inversionista quiere lograr una rentabilidad. Recuerde que el objetivo siempre debe ser: ofrecer algo atractivo para así iniciar una buena conversación.



2. Preparación del *pitch* de inversión

Tenga en cuenta que el *Pitch* de inversión es la presentación de su idea de negocio o de su compañía ante los fondos de inversión. Para preparar el *Pitch* de inversión se tienen en cuenta los siguientes aspectos:



▶ 3. Recursos visuales para la elaboración del *TEASER*

Para realizar una adecuada presentación se deben tener en cuenta diferentes aspectos como las partes de una presentación, la audiencia y el entorno al cual se va a presentar, entre otros aspectos. A continuación, se presenta en detalle cada uno de los elementos que se deben tener en cuenta en estos recursos visuales.

3.1. Partes de una presentación

Para elaborar una presentación de manera adecuada, se tienen en cuenta los 5 aspectos fundamentales, estos consisten en:

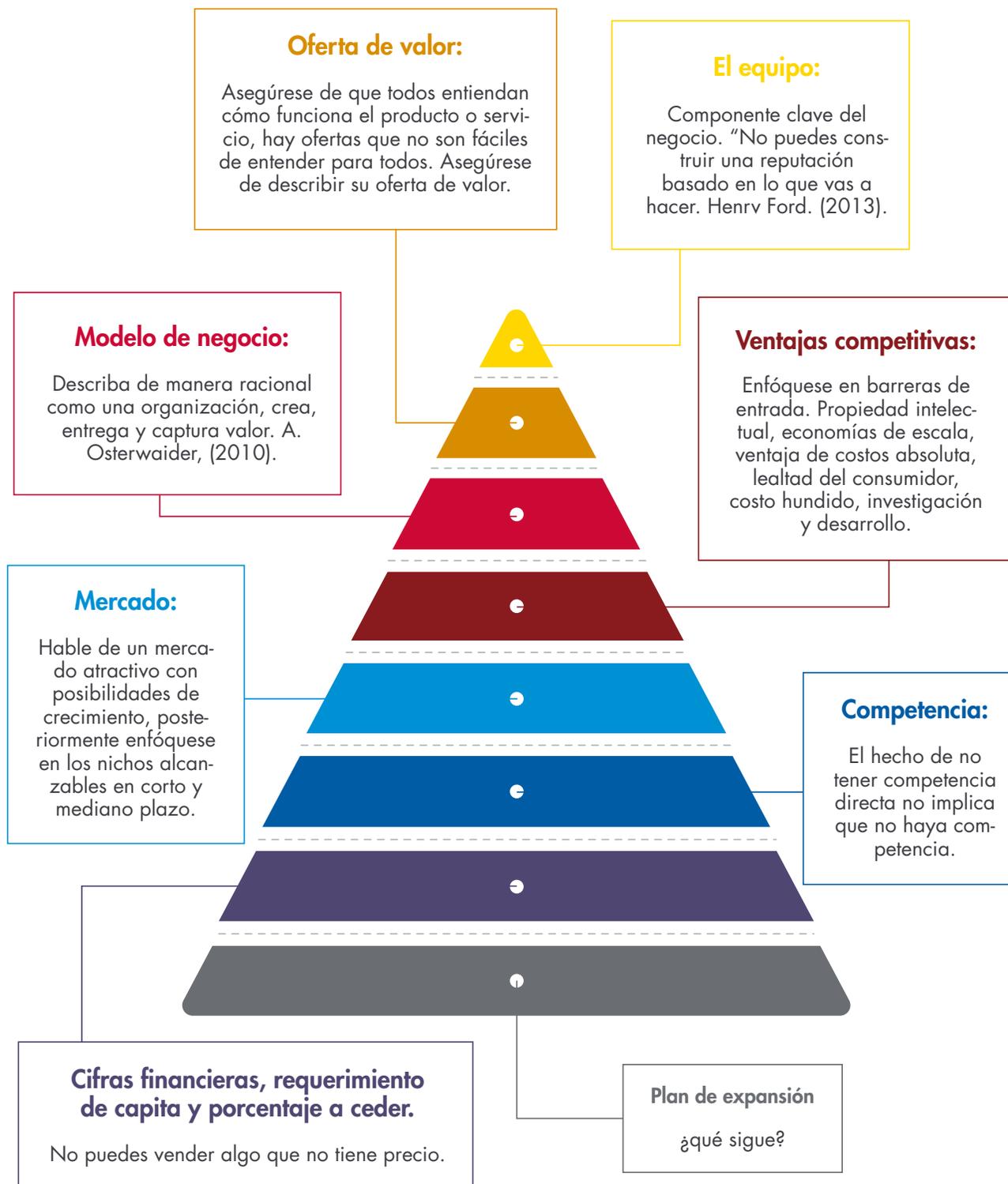


Estructura	Contenido	Postura	Voz	Otros
Introducción (elementos atractivos)	Objetivos	Compostura	Claridad	Ejemplos
Organización	Mensaje	Soltura	Cadencia	Ayudas visuales
Desarrollo	Claridad	Lenguaje corporal	Volumen	Contacto visual
Conclusión (contundente)	Argumentos	Apariencia	Variedad vocal	Estilo
Monumento culminante	Emociones	Gestual	Pausas	Vocabulario
	Intención del mensaje			Humor



3.2. Elementos esenciales

Dentro de los TEASER, se deben tener en cuenta algunos aspectos básicos que se deben incluir en los recursos visuales, uno de los más importantes es la oferta de valor la cual busca reducir los costos, generar estatus, tener un diseño para así disminuir el riesgo. Veamos qué se debe tener en cuenta:



Otro aspecto importante que debe tener en cuenta es el conocimiento sobre su audiencia y por supuesto la información que se va a presentar:



¿Ante quién va a presentar?

¿Es para una persona, para un grupo pequeño o para una gran audiencia?



¿De cuánto tiempo dispone?

- ▶ Elevator pitch.
- ▶ ¿La presentación va a ser de 10 o 15 minutos?
- ▶ ¿La presentación va a durar media hora?



¿Puede usar material de apoyo?

Se recomienda usar presentaciones, audios y vídeos o hacer algunas demostraciones en vivo.

Tenga en cuenta que los expertos son los inversionistas, empresarios, personas con liderazgo corporativo y representantes de los organismos. A su vez, tenga en cuenta que los oyentes son los clientes potenciales por tal motivo son la prioridad de todo emprendedor.

3.3. ¿Cuál es el objetivo final de la presentación?

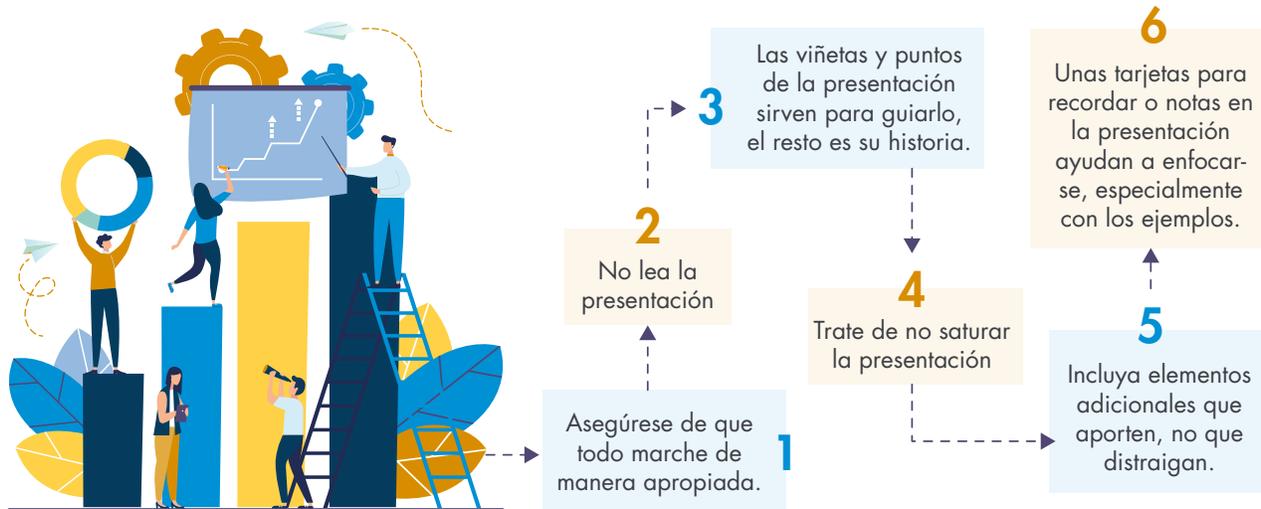
A continuación, se presentan diversos elementos que debe tener en cuenta al momento de definir el objetivo de la presentación. Observe la relación que existe entre cada elemento.

 Objetivo	 ¿Quiénes están en la audiencia?	 ¿Qué enfoque debería tener?
Levantar inversión (Primera reunión)	Potenciales inversionistas	Enfoque en equipo, propuesta de valor, mercado y proyecciones financieras.
Levantar inversión (Reuniones subsecuentes)	Potenciales inversionistas	Puntos pendientes que el inversionista quiera revisar específicamente. Temas legales, históricos financieros y detalle de las proyecciones.
Participando en un concurso	Potenciales inversionistas, expertos y clientes	Depende de las bases del concurso.
Presentación informativa	Expertos y potenciales clientes	Estas presentaciones deben enfocarse en la oferta de valor.



3.4. Tips para una presentación efectiva

A continuación, se presentan seis claves efectivas que lo orientan a la hora de realizar una presentación. ¡Obsérvelas!

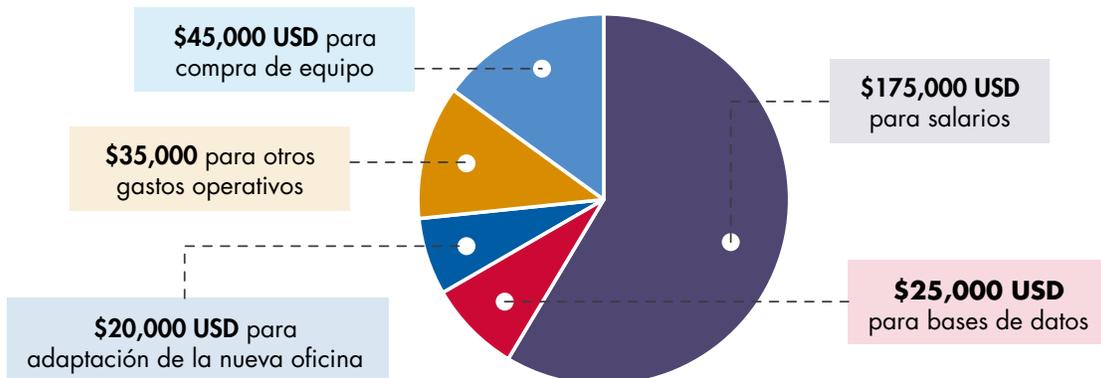


Nota  No olvide que en todas sus presentaciones debe practicar, entre más veces lo haga, será mejor.

4. Preparación del Teaser de inversión: Taller práctico

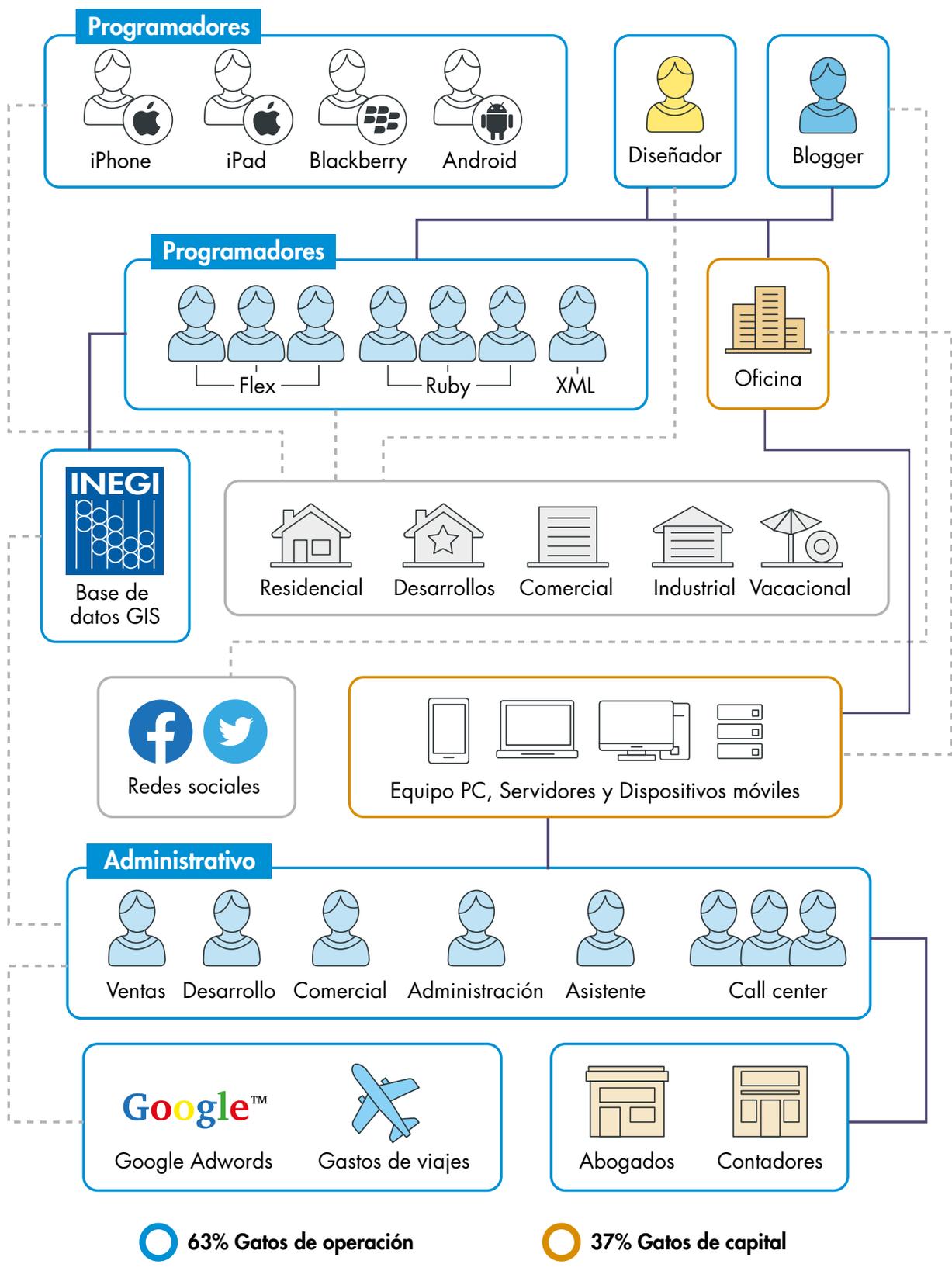
Ahora, observe el siguiente caso práctico y descubra cómo debe hacer la preparación de un Teaser:

1. Se requieren \$300,000 USD para el proyecto, los cuales se distribuyen de la siguiente manera:



2.

La empresa requiere \$300,000 USD de acuerdo con la siguiente descripción:



3. Observe el siguiente ejemplo que registra la información del proyecto de inversión en la página de PROCOLOMBIA.

- Información básica**
- Formalización
 - Historia
 - Propuesta de valor
 - Ubicación actual

1

- Actividad principal**
- Propuesta de valor
 - Ventajas competitivas
 - Factores diferenciadores
 - Barreras de entrada

2

- Información financiera**
- Historia
 - Respaldo
 - Viabilidad
 - Resultados obtenidos
 - Tendencia y potencial de crecimiento

3

4

- Necesidad de inversión**
- Objetivo de la inversión: detalles de la oportunidad detectada
 - Vehículo preferido
 - Apertura a ceder participación

6

- Soporte – debida diligencia**
- Proyecciones y evaluación financiera de la oportunidad
 - Estudios de mercado y factibilidad
 - Valoración

5

- Perfil inversionista ideal**
- Monto requerido
 - Preferencias de capital inteligente:
 - Conocimientos
 - Experiencia
 - Red de contactos



Conclusiones

En este taller se presentaron los diferentes elementos que se deben tener en cuenta en la elaboración de los *Teaser* y el *pitch*. Este proceso es fundamental para captar la atención de los inversionistas potenciales de manera que esta sea la ganadora.

Asimismo, se dieron a conocer aspectos relevantes que debe incluir la presentación y cómo hacer el reconocimiento de las audiencias, así como del entorno.

Bibliografía

- ▶ García, S. (2013). *Las 20 frases de Henry Ford sobre los negocios y el liderazgo*. *El Economista*. <https://www.economista-america.com/reportajes-en-eAm-usa/noticias/4879752/06/13/Las-20-frases-de-Henry-Ford-sobre-los-negocios-y-el-liderazgo.html>
- ▶ Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. DEUSTO.



COLOMBIA 