



TecSalud
Investigación

Health pioneers

Transforming research in health



BIG Bang Session para generar equipo interdisciplinario

Víctor M. Jiménez R.

STORYTELLING & PITCH

Víctor M. Jiménez R.

Pitch

Mensaje

(Pitch Deck)

Mensajero

(Emprendedor)

Audiencia

(Público)

Performance

(Hablar en público)

Técnica de entrega

Storytelling

Narrativa

(Formas narrativas)

Historias

(Tipos de historias)

A man in a dark suit is seen from behind, gesturing with his right hand towards a large, blurred audience seated in a conference room. The audience members are wearing various business attire. The room has warm lighting and wooden walls. The text "The Pitch" is overlaid on the right side of the image.

The Pitch

¿Qué es un pitch de negocio?

Corta y **llamativa historia** de una idea, producto, servicio, proyecto, persona u otra solución para obtener una **conversación posterior**









Pitch = Compartir algo que inspire a otros a actuar.

¿Actuar?

Cada pitch es creado para **solicitar algo**:

Dinero - Fonddeo

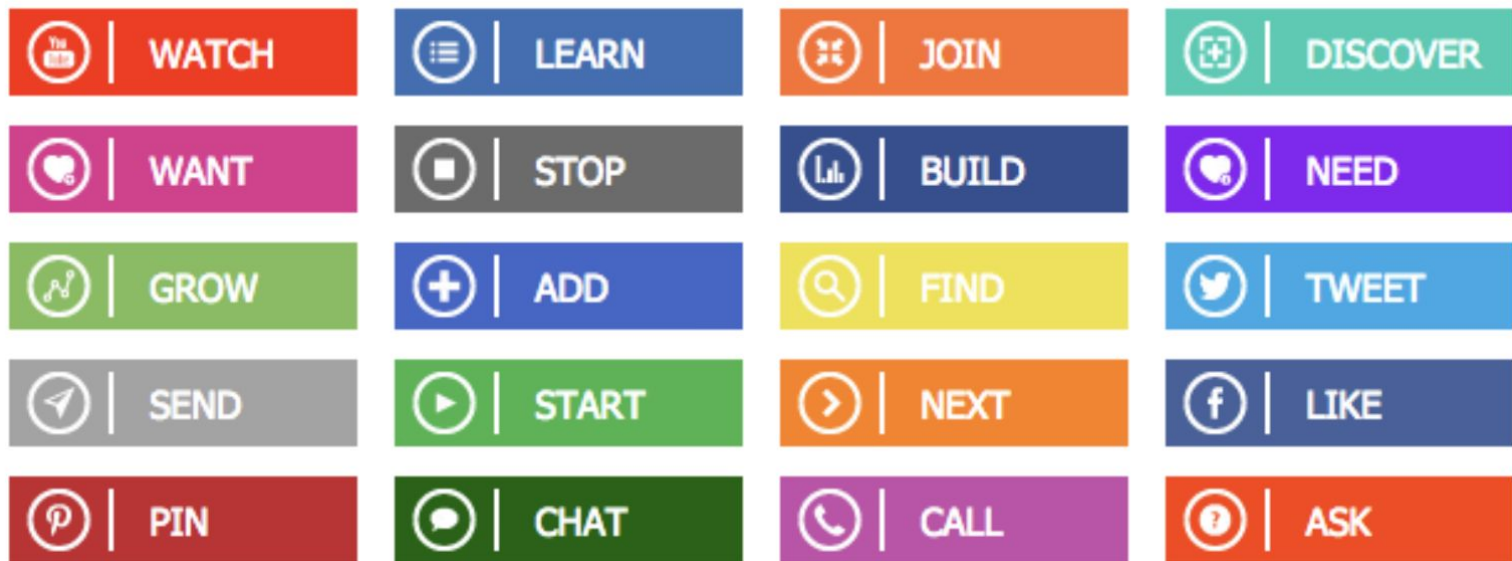
Ventas

Personas / Equipo o Empleado

Conexiones

Credibilidad

Etc.



¿Actuar?

Cada pitch es creado para **solicitar algo**:

Dinero - Fonddeo

Ventas

Personas / Equipo o Empleado

Conexiones

Credibilidad

Etc.

Características

Claro

Consistente

Breve

Concreto

Narrativo

Persuasivo

Creíble

Conceptual

Personalizado

Características

Claro

Consistente

Breve

Concreto

Narrativo

Persuasivo

Creíble

Conceptual

Personalizado



Elevator Pitch

30- 60 segundos

- ¿Quién eres?
- ¿A qué te dedicas?
- ¿Cuál es tu proyecto?



Pitch de Negocios

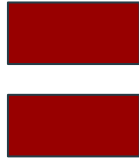
3- 10 minutos

- Pitch para Competencias
- Networking
- Explicación de ideas
- Ventas

...¿Cómo puedo construir **mi mensaje**?

A stack of white papers is shown against a white background. The top sheet is slightly offset to the right, revealing the edges of the pages underneath. The text "Pitch Deck" is printed in a clean, sans-serif font on the top sheet. "Pitch" is in black, and "Deck" is in red.

Pitch Deck



La base de todo pitch decks:

Introducción

Problema

Mercado

Oportunidad

Solución

**Modelo de
Negocios**

Competencia

**Time Line /
Finanzas**

Equipo

**Call to
Action**

La base de todo pitch decks:

Introducción

Problema

Mercado

Oportunidad

Solución

**Modelo de
Negocios**

Competencia

**Time Line /
Finanzas**

Equipo

WIIFY

**Call to
Action**

WIIFY



0 min

Time

3 min

Introducción

10 segundos

Atrapa la atención / Gancho

¿De que hablarás?

Misión / Visión

¿Por qué lo haces?

Historia

Pregunta

Dato impactante

Dato curioso - Broma

Una promesa

Tésis de negocio (Qué hago, para
quién, por qué es importante)



Problema

¿Qué dolor resuelves?
¿Quién tiene el problema?

Fórmula:

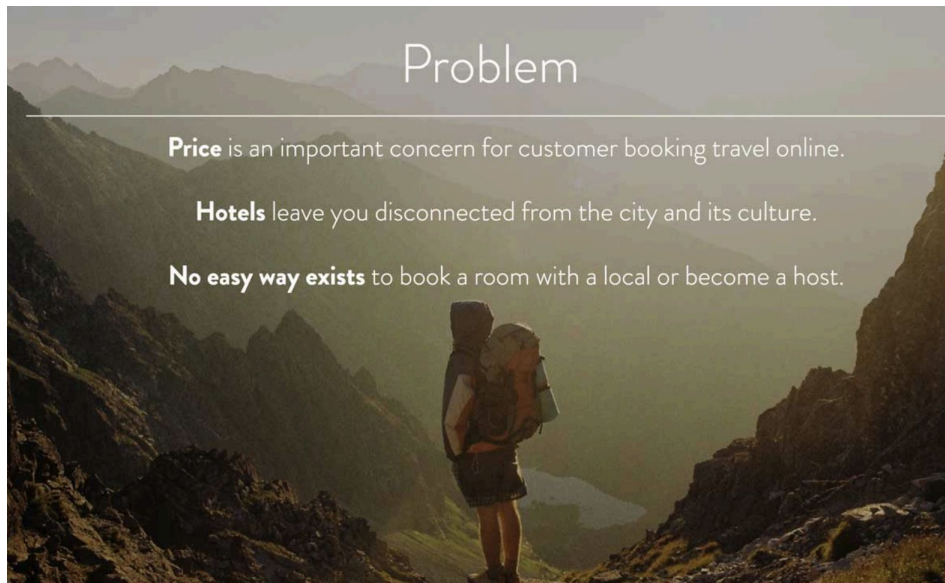
Usuario + Necesidad + Complemento (insigh)

“Las personas de bajos ingresos con discapacidades de movimiento en los países en desarrollo + necesitan moverse / transportarse + de manera independiente”

Defensa del problema:

| | | |
|----------|--|---------|
| Datos | | Impacto |
| Pruebas | | |
| Estudios | | |

¿Quién lo dice
Usa estadísticas



THE PROBLEM

Planning and booking vacation activities in Australia is a boring, long and distressing process



The average person spends up to 10 hours on internet research to plan a 7 day trip



Walk-up purchasing offers last-minute availability and eats up vacation time



Hard to get refunds for cancellation when booking through online agents

Solución

¿Cómo desaparecerá el dolor?
¿Qué es?
¿Cómo funciona?
¿Cuál es tu propuesta de valor?

Plantilla de propuesta de valor:

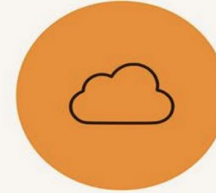
Para, (mercado objetivo), (nuestra empresa), ha creado (nombre del producto) dando como resultado (valor 1), (valor 2), (valor 3).

Esquemas / Prototipos

our solution



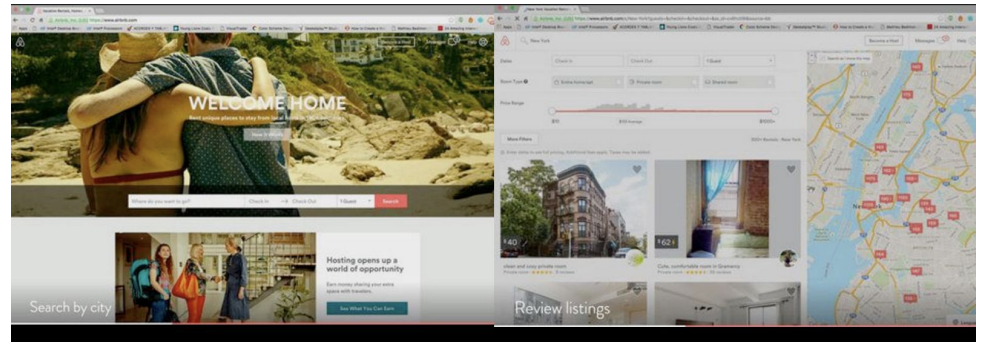
A unique UI + algorithm that automatically redesigns **user content**.



Cloud-based, indexable presentations that can be **viewed and edited on any browser**.



Automatic **engagement tracking** for each slide, ideal for sales pitch decks.



Prototipo

¿Cómo funciona?

¿Cómo lo desarrollaste?

¿Qué validaste?

¿Cómo lo usaste?

¿Qué resultados obtuviste?

Esquemas / Prototipos

¡Vuelve a la carga después de tus vacaciones!

Retomando Buenas Prácticas CIBERSEGURAS

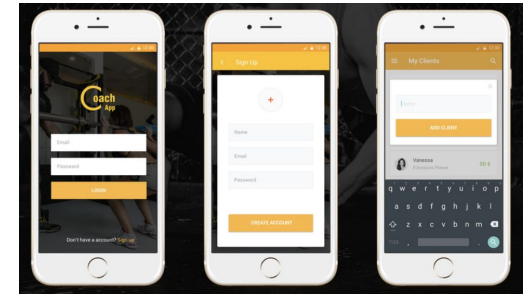
Revisa y pon en práctica las siguientes medidas de seguridad básicas

- Activa y actualiza tu antivirus
- Actualiza todas las aplicaciones y sistemas operativos
- Mantén a punto tus contraseñas
- Protege tu router y red wifi
- Revisa tu privacidad en redes sociales
- No confíes en todo lo que lees por Internet
- Haz copias de seguridad
- Elimina las aplicaciones que ya no usas
- Borra los cookies, historial y contraseñas almacenadas en el navegador
- Mantente siempre informado

¡Vuelve de las vacaciones preparado para defenderte de los cibercriminales!

incibe INSTITUTO NACIONAL DE CIBERSEGURIDAD
OSI Oficina de Seguridad del Internauta

www.incibe.es | www.osi.es



Mercado / Cliente

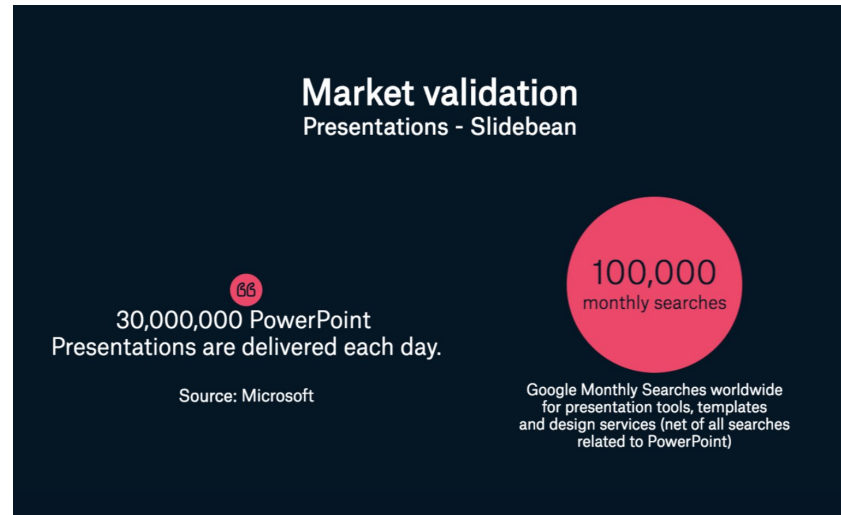
¿Cuál es el segmento?

¿Qué tan grande es el mercado?
TAM, SAM

¿Qué tan rápido crece el mercado?
¿Nacional o mundial?
Tendencias

Usa estadísticas

¿Tienes alguna validación de mercado?



Modelo de Negocios

¿Cuáles son sus flujos de ingresos?

¿Cómo se gana dinero?

¿Cómo conseguirás tracción?

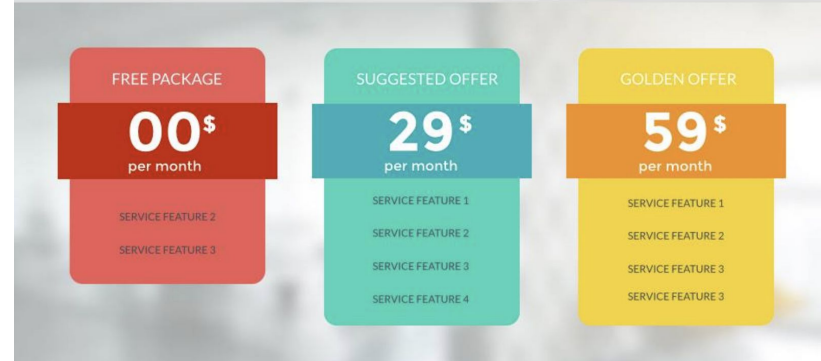
Precio

Unit Economics

No usar BMC no es necesario

Business Model

How We'll Make Money : Subscription Fees



BUSINESS MODEL

Four main revenue sources will help us build a steady revenue stream

PARTNERS COMMISSION

any company or independent travel agent can resell tours and activities through our platform



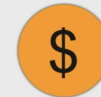
now

SUPPLIERS COMMISSION

anybody can open an account and start selling their tours or activities exclusively to Kangaroo users



now



BUSINESS RETREATS

exclusive tours and activities designed specially for business retreats



later

KANGAROO TOURS

specially designed and guided tours and activities by Kangaroo team



later

Competencia

¿Quiénes son y cuántos son?

¿Por qué eres mejor?

¿Cuál es su ventaja competitiva?

¿Propiedad intelectual?



Competition

\$90M raised on concept of SMB loyalty in 2011 and 2012...
LevelUp, FiveStars, BellyCard, Mogl, Shopkick, etc.
Loyalty in nightlife is wide open!

| | Flowtab | GOPAGO | enoster | tabbedout | bartab |
|----------------------|---------|--------|---------|-----------|--------|
| Bars & Nightclubs | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Multiple Cities | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| 0% CC Processing | ✓ | | | | |
| Distribution Partner | ✓ | ✓ | | | |
| Table Ordering | ✓ | | | | |
| POS Integration | | | | ✓ | |

Time Line / Plan de desarrollo
Go to market Strategy

¿Cuál es tu plan para alcanzar el mercado objetivo?

¿Cuál es el Impacto?

¿Qué recursos necesitas?
(Humanos, físicos, financieros, intelectuales)

Comunicación

Canales

Hitos principales

Usar un Línea del tiempo

WAY TO MARKET

Your Marketing Strategy to Reach Your Target Audience



Finanzas

Se recomienda que incluya una proyección de 3 a 5 años.

Centrarse en las métricas clave

Clientes totales

Ingresos totales

Gastos totales

EBITDA (Ingreso operativo)

Financial

14

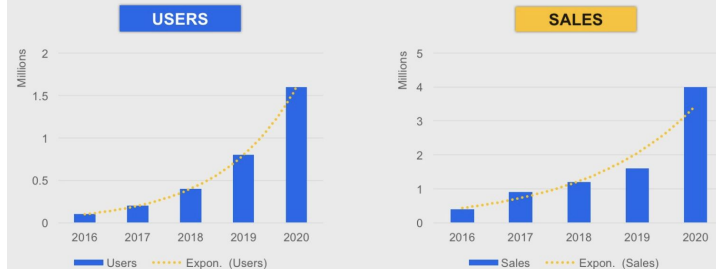
We are looking for 12 months financing to reach 80,000 transactions on AirBed&Breakfast.



10 eusch steel, ste c san francisco, ca 94 11 www.airbedandbreakfast.com @88_461_880 px@airbedandbreakfast.com

FINANCIALS

Our financial projections are more than realistic



Equipo

¿Por qué son la mejor fórmula?

¿Cuál es el alcance del equipo?

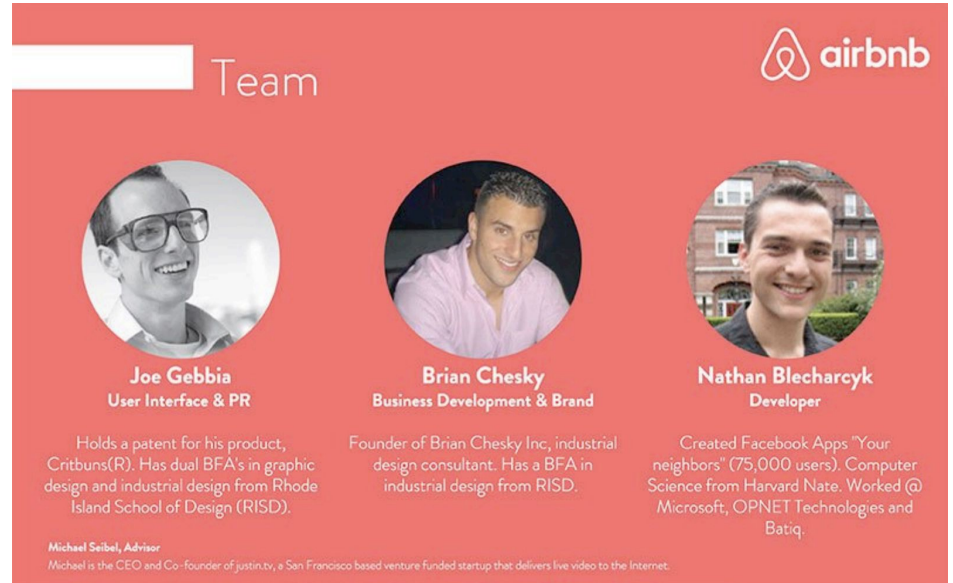
Habilidades

Red

Experiencia


¿Tienes algún asesor o mentor?

¿Qué me hace falta?




A red slide titled "Team" with the Airbnb logo in the top right corner. It features three circular headshots of team members, each with their name, role, and a brief bio below. The bio for Michael Seibel is located at the bottom left of the slide.

Team




Joe Gebbia
User Interface & PR

Holds a patent for his product, Critbuns(R). Has dual BFA's in graphic design and industrial design from Rhode Island School of Design (RISD).



Brian Chesky
Business Development & Brand

Founder of Brian Chesky Inc, industrial design consultant. Has a BFA in industrial design from RISD.



Nathan Blecharcyk
Developer

Created Facebook Apps "Your neighbors" (75,000 users). Computer Science from Harvard Nate. Worked @ Microsoft, OPNET Technologies and Batiq.

Michael Seibel, Advisor
Michael is the CEO and Co-founder of justin.tv, a San Francisco based venture funded startup that delivers live video to the Internet.

Call to action

¿Qué estás buscando?

Invítelos a participar haciendo ...

Misión Visión

¿Por qué haces eso?

Historia

Pregunta

Resumen

WIIFM

WILL YOU
BE A PART
OF OUR
MISSION?



To inspire people to choose a healthier, greener, more compassionate lifestyle through **plant-based eating**.

We envision a world where people think critically about their food choices, making nutritious, **local** plant-based foods easily accessible.

Financial

14

We are looking for 12 months financing to reach 80,000 transactions on AirBed&Breakfast.



ANGEL ROUND
initial investment opportunity



TRIPS W/AB&B
avg \$25 fee



\$2M

REVENUE
over 12 months

Call to action

¿Qué estás buscando?

Invítelos a participar haciendo ...

Misión Visión

¿Por qué haces eso?

Historia

Pregunta

Resumen

WIIFY

WILL YOU
BE A PART
OF OUR
MISSION?



To inspire people to choose a healthier, greener, more compassionate lifestyle through **plant-based eating**.

We envision a world where people think critically about their food choices, making nutritious, **local** plant-based foods easily accessible.

WIIFY

Sociedad

Proveedor

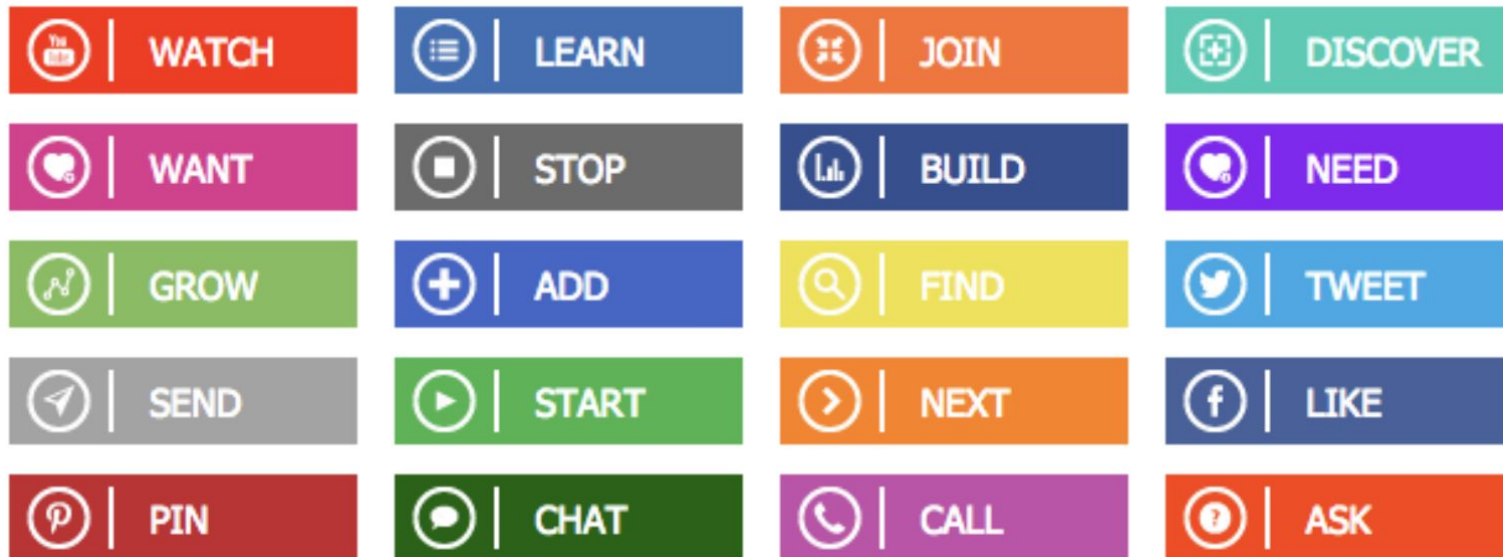
Cliente

Participación accionaria

Empleo

Network

Cambiar el paradigma actual



Pitch

Message
(Pitch Deck)

Messenger
(Entrepreneur)

Audience
(Public)

Performance
(Public Speaking Skills)

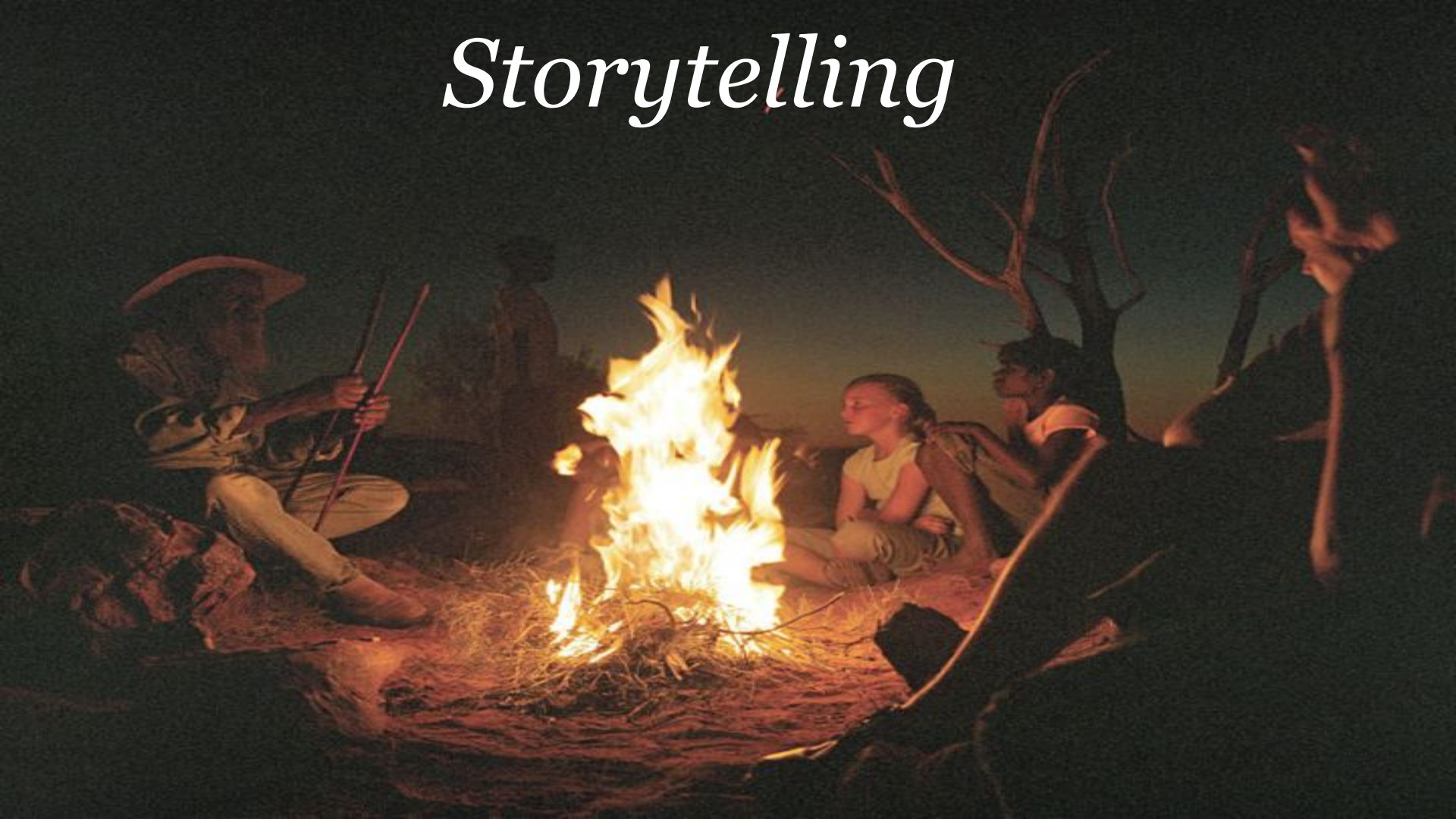
Delivering Technique

Storytelling

Narrative
(Story shapes)

Stories
(Types of Business Stories)

Storytelling



¿Qué es storytelling?

El poder de la imaginación para transmitir una idea y capturar la mente de la audiencia.

¿Dónde encontramos **storytelling**?



WRITTEN AND ILLUSTRATED BY THE STAFF OF THE WALT DISNEY STUDIOS





¿Cuál es el secreto?

Dopamine

To feel good

Oxytocin

For empathy



Cortisol

To pay attention

Real Connection



Dr. Uri Hasson Princeton University

"Una historia es la **única forma** de activar las partes del cerebro que hacen que el que escucha lo convierte en su **propia idea y experiencia**"

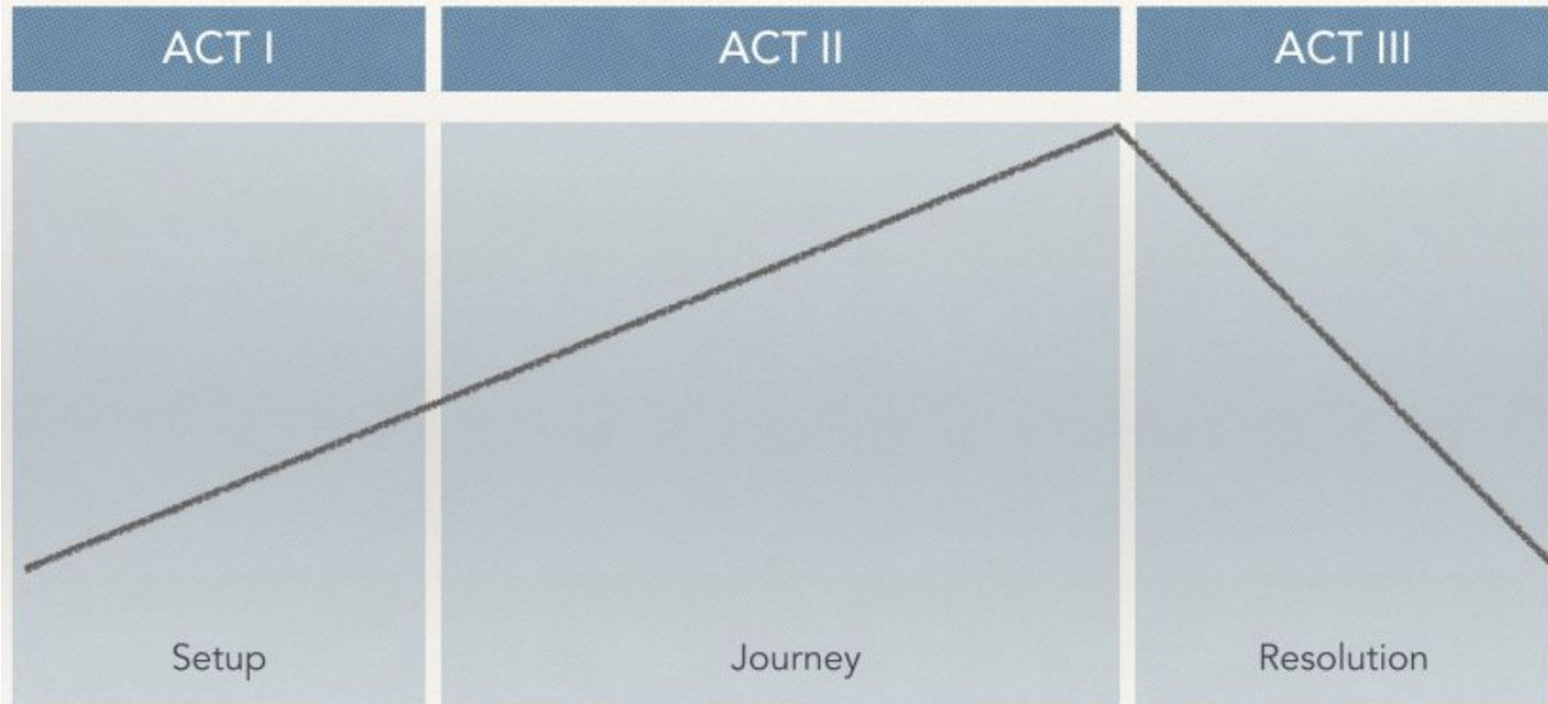
Dr. Uri Hasson Princeton University

"Una historia es la **única forma** de activar las partes del cerebro que hacen que el que escucha lo convierte en su **propia idea y experiencia**"

"Las historias son **la única forma** de **plantar ideas en la mente** de otras personas"

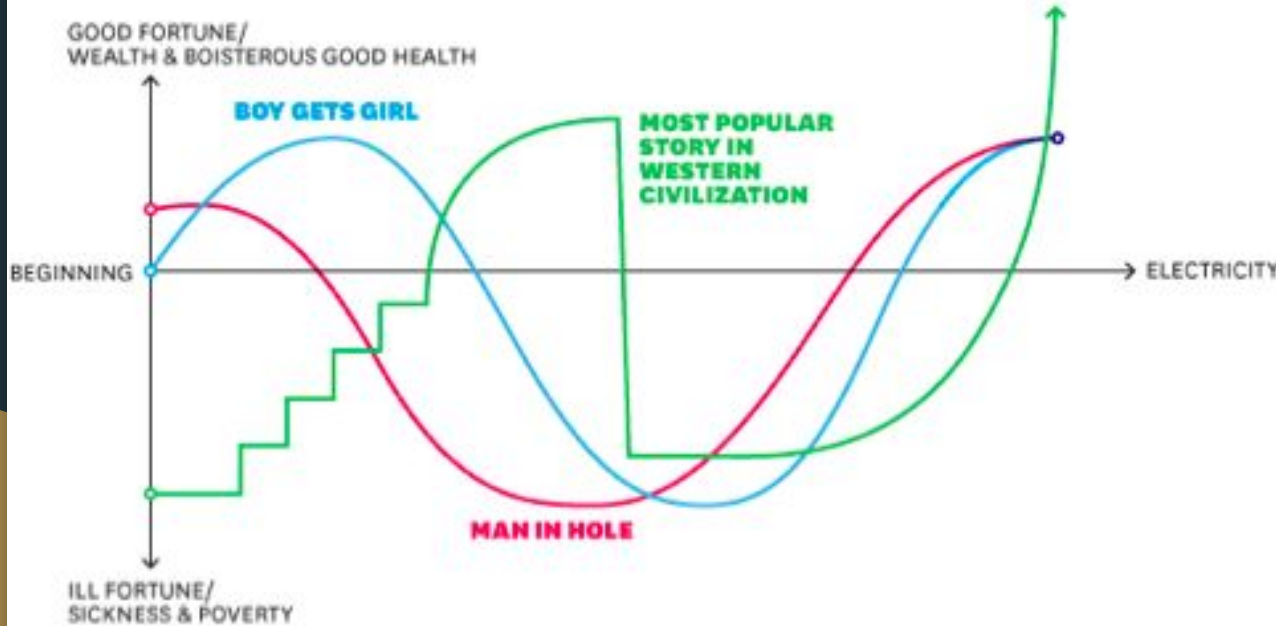
Formas de Storytelling

Story Structure



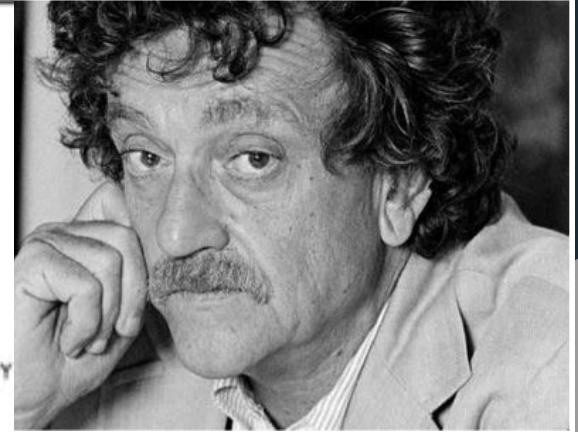
SIMPLE SHAPES OF STORIES

As told by Kurt Vonnegut.



SOURCE DAVID YANG, VISUAL.LY

HBR.ORG



Kurt Vonnegut

<https://www.youtube.com/watch?v=oP3c1h8v2ZQ>

Man in Hole



The main character gets into trouble then gets out of it again and ends up better off for the experience.



Arsenic and Old Lace



Harold & Kumar Go To White Castle

Boy Meets Girl



The main character comes across something wonderful, gets it, loses it, then gets it back forever.

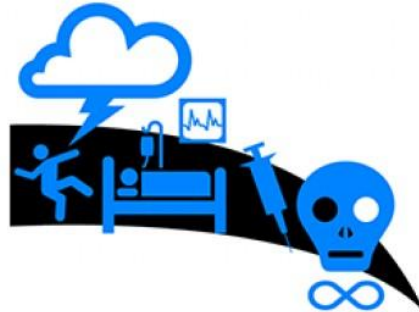


Jane Eyre



Eternal Sunshine of the Spotless Mind

From Bad to Worse



The main character starts off poorly then gets continually worse with no hope for improvement.



The Metamorphosis



The Twilight Zone

Which Way Is Up?



The story has a lifelike ambiguity that keeps us from knowing if new developments are good or bad.



Hamlet



The Sopranos

Creation Story



In many cultures' creation stories, humankind receives incremental gifts from a deity. First major staples like the earth and sky, then smaller things like sparrows and cell phones. Not a common shape for Western stories, however.

Old Testament



Humankind receives incremental gifts from a deity, but is suddenly ousted from good standing in a fall of enormous proportions.



Great Expectations

New Testament



Humankind receives incremental gifts from a deity, is suddenly ousted from good standing, but then receives off-the-charts bliss.



Great Expectations with Dickens' alternate ending

Cinderella

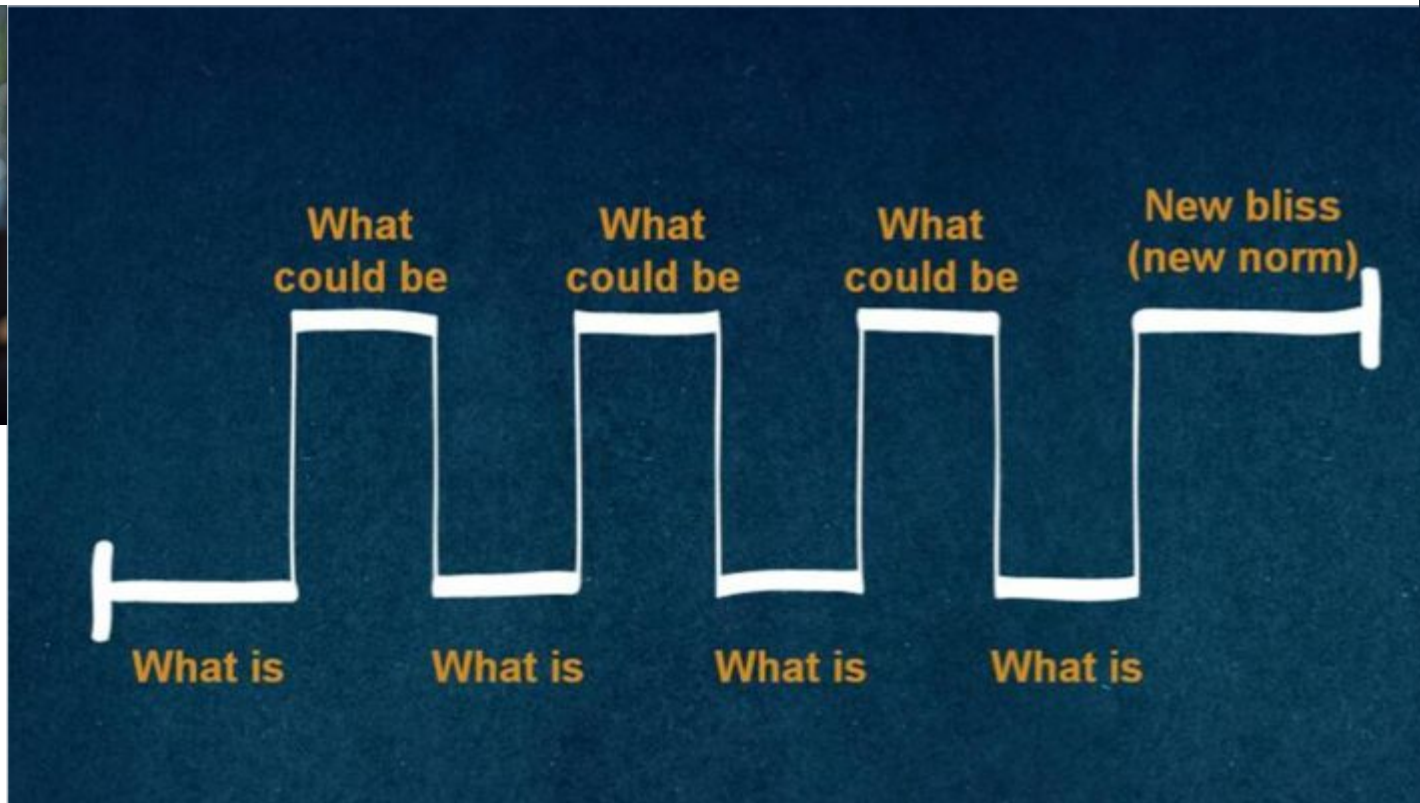


It was the similarity between the shapes of Cinderella and the New Testament that thrilled Vonnegut for the first time in 1947 and then over the course of his life as he continued to write essays and give lectures on the shapes of stories.



Nancy Duarte

<https://www.youtube.com/watch?v=1nYFpuc2Umk>



Tipos **de historias**

Tipos de *Historias*



Historia **del Origen**



Historia **del Cliente**



Historia de **la empresa**



Historia de **la industria**



Historia **del Origen**

- Historias de mi por qué

Historia **del Cliente**

- Historias de resultados

Historia de **la Empresa**

- Historias del equipo
- Historia de validación lecciones aprendidas
- Historia de producto o servicio

Historia de la **Industria**

- Historias de tu visión

Tipos de *Historias*

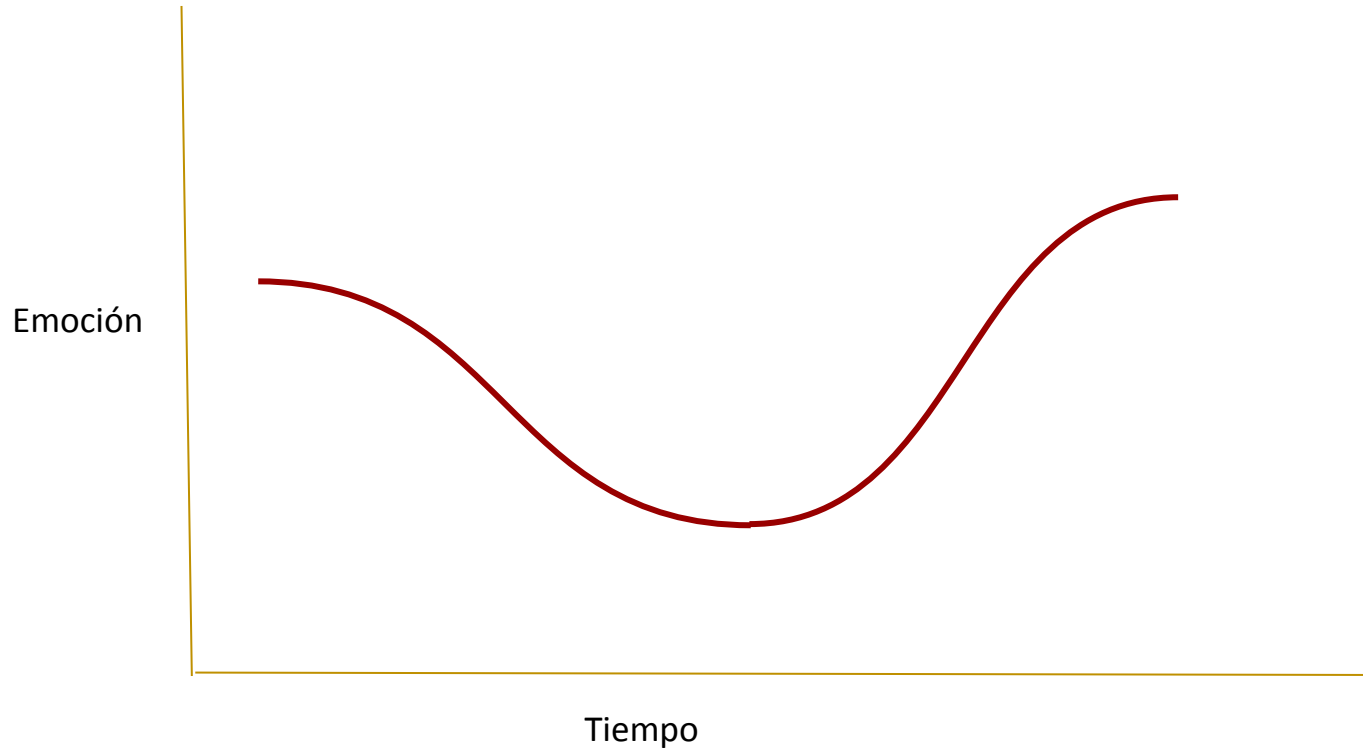
¿Dónde usarlo?

| Historia | Pitch Card |
|-----------|--------------------|
| Origen | Introducción |
| | Equipo |
| | Tesis de Negocio |
| Industria | Oportunidad |
| Cliente | Problema |
| | Solución |
| Empresa | Competencia |
| | Modelo de Negocios |
| | Finanzas |
| | Call to Action |

Pitch con **Storytelling**

Forma tu pitch





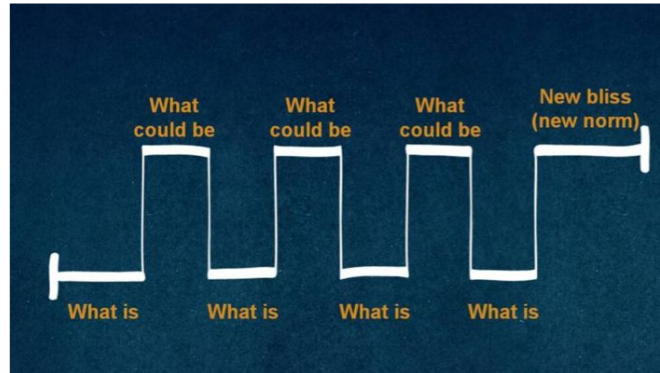
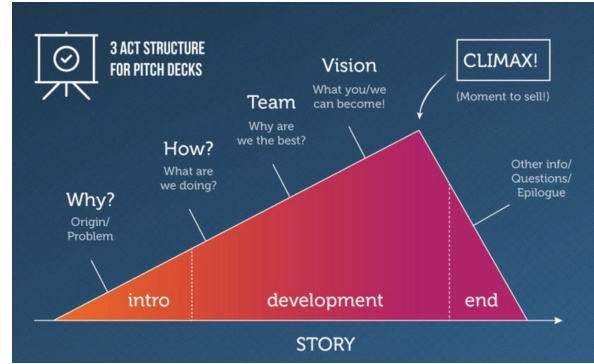
No es lo mismo **narrativa** que **historia**

Línea = narrativa

Componentes = Deck

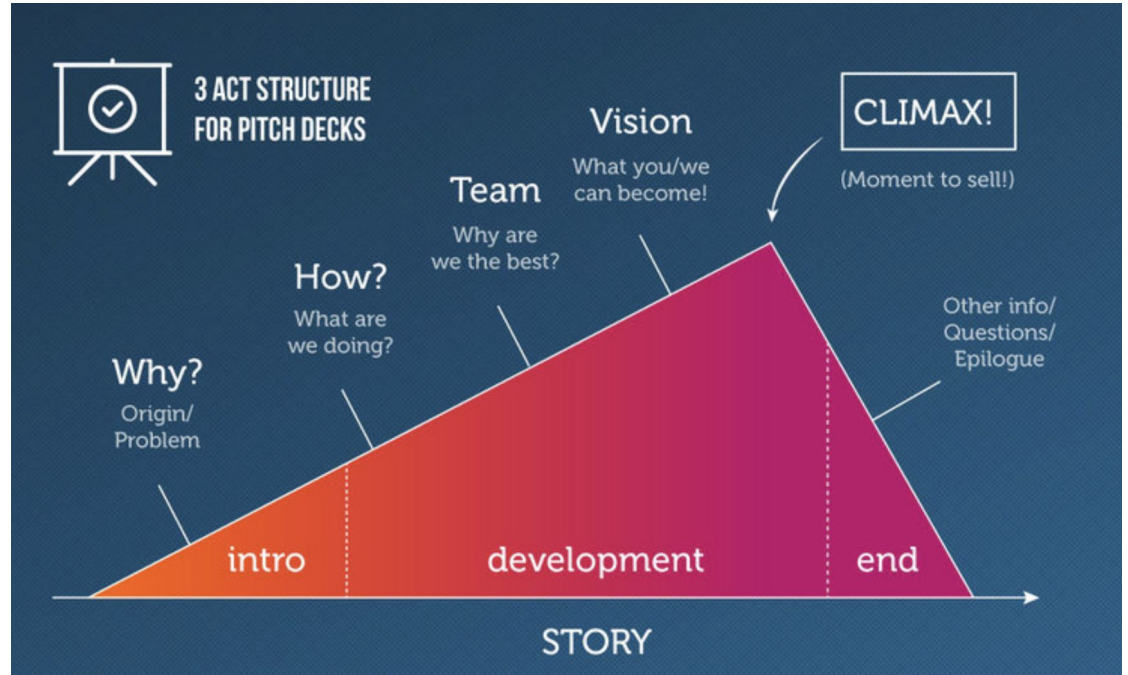
Extras = Historias, hechos, metáfora

Identifica tu forma de narrativa



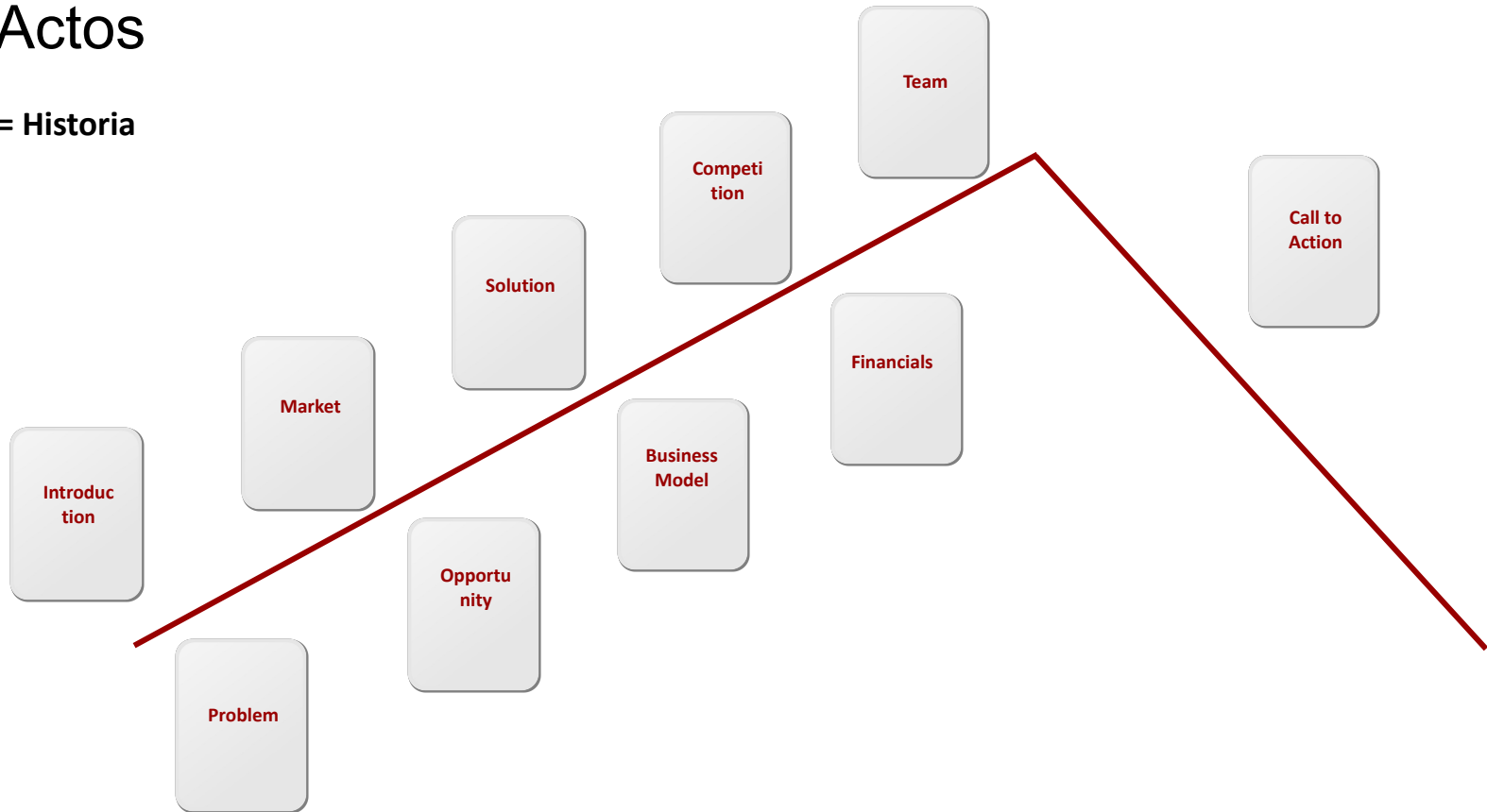
Ejemplo

Structure 3 actos



3 Actos

● = Historia



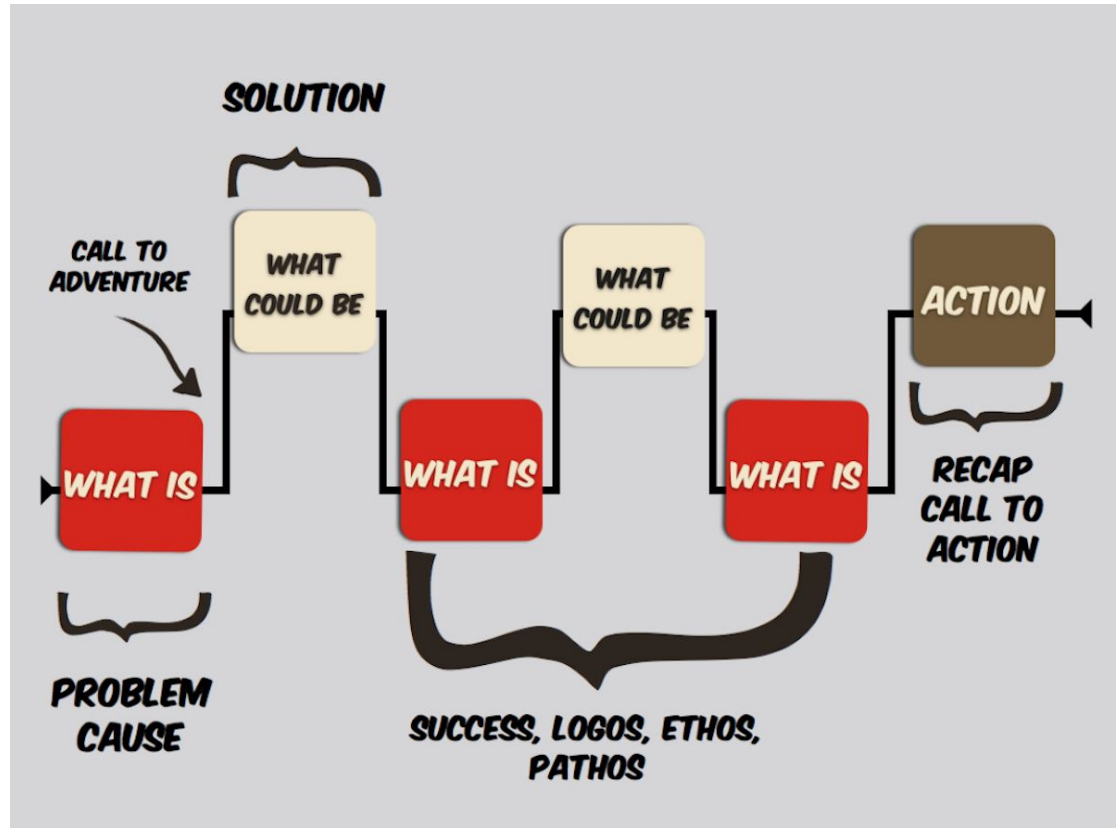
3 Actos

● = Historia



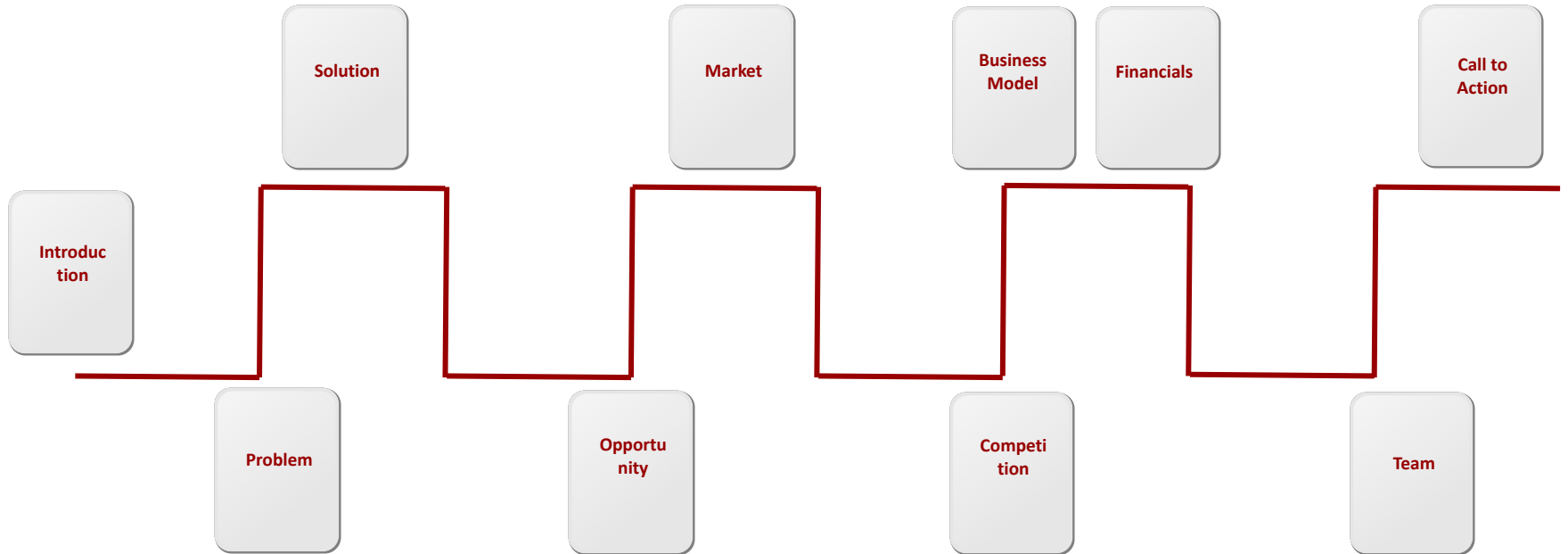
Ejemplo

Forma Nancy Duarte



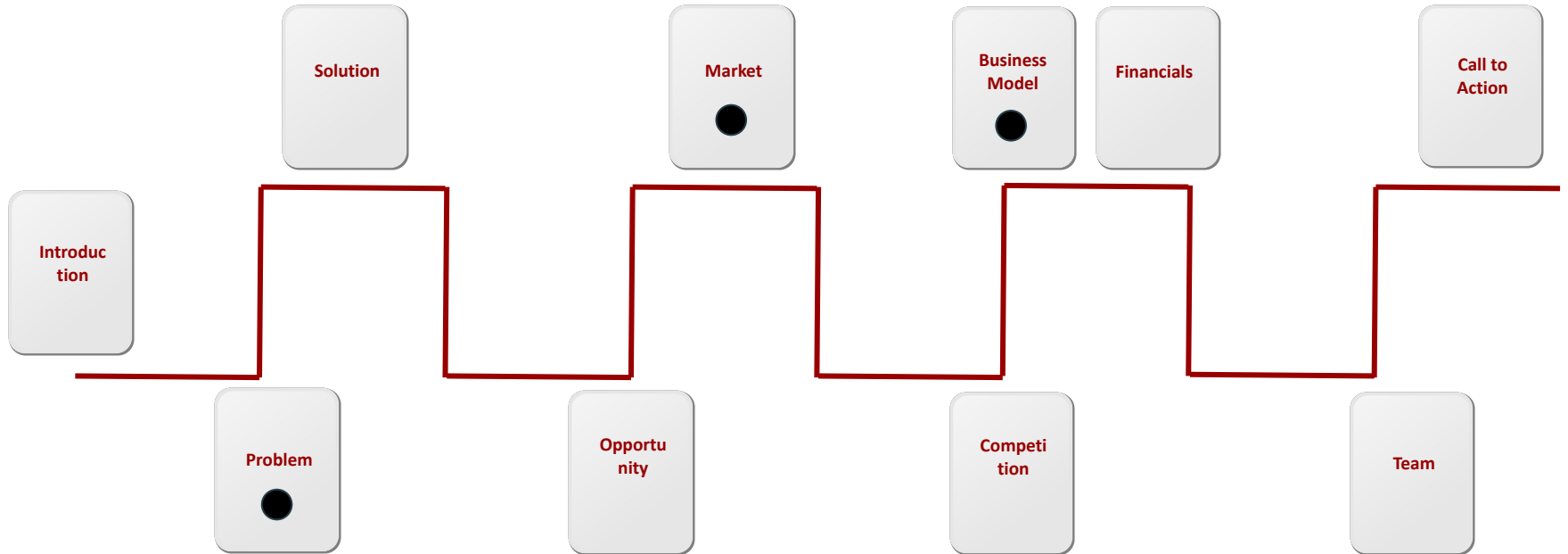
Forma Nancy Duarte Shape

● = Historia



Forma Nancy Duarte

● = Historia



Ejemplo

Hombre al hoyo

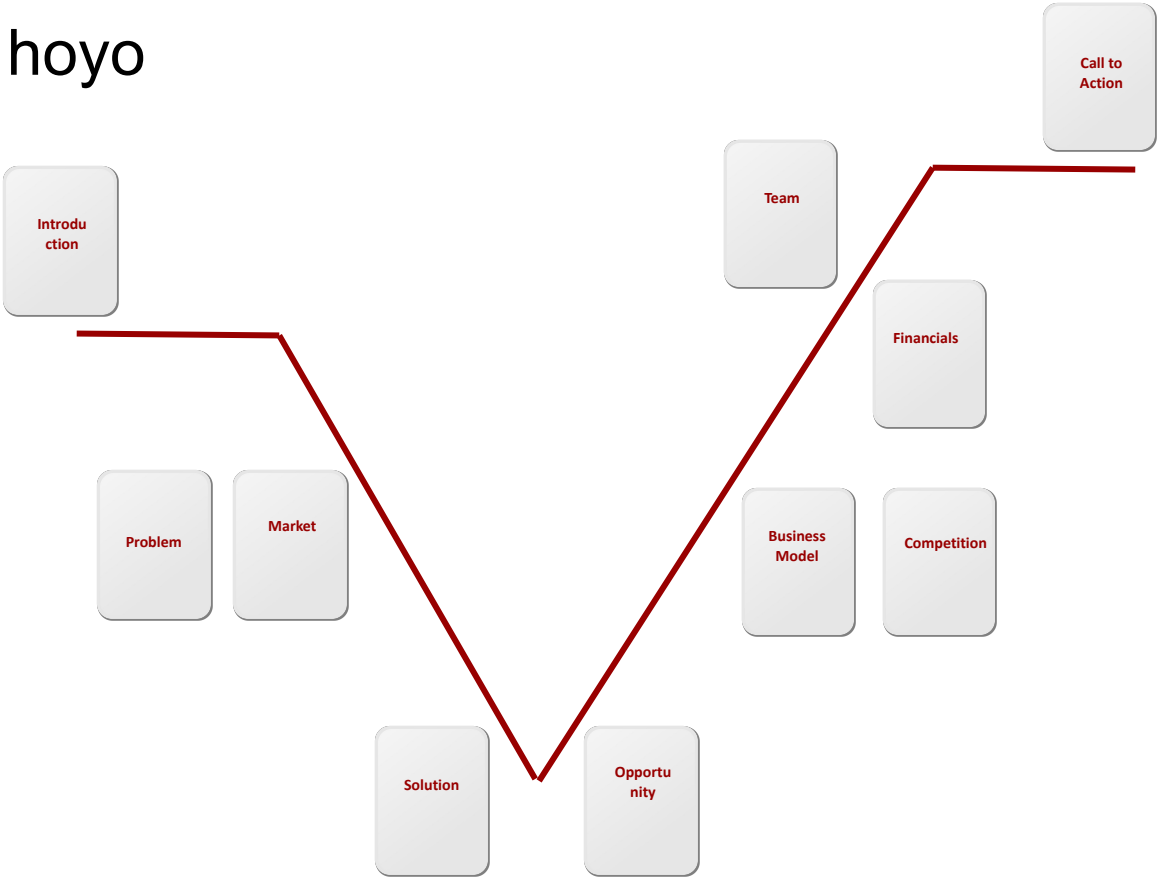
Picth 3 / 5 / 10 min



Connecting word = CW

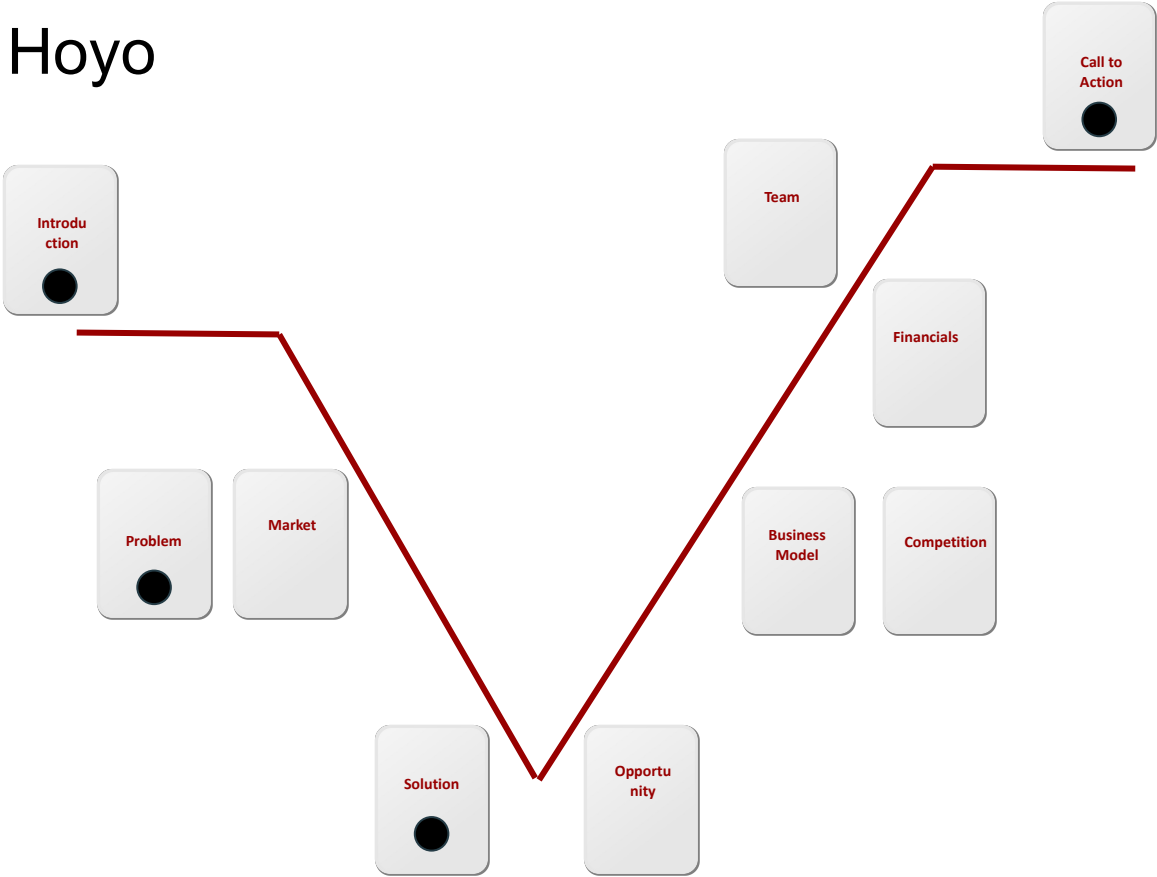
Hombre al hoyo

● = Historia



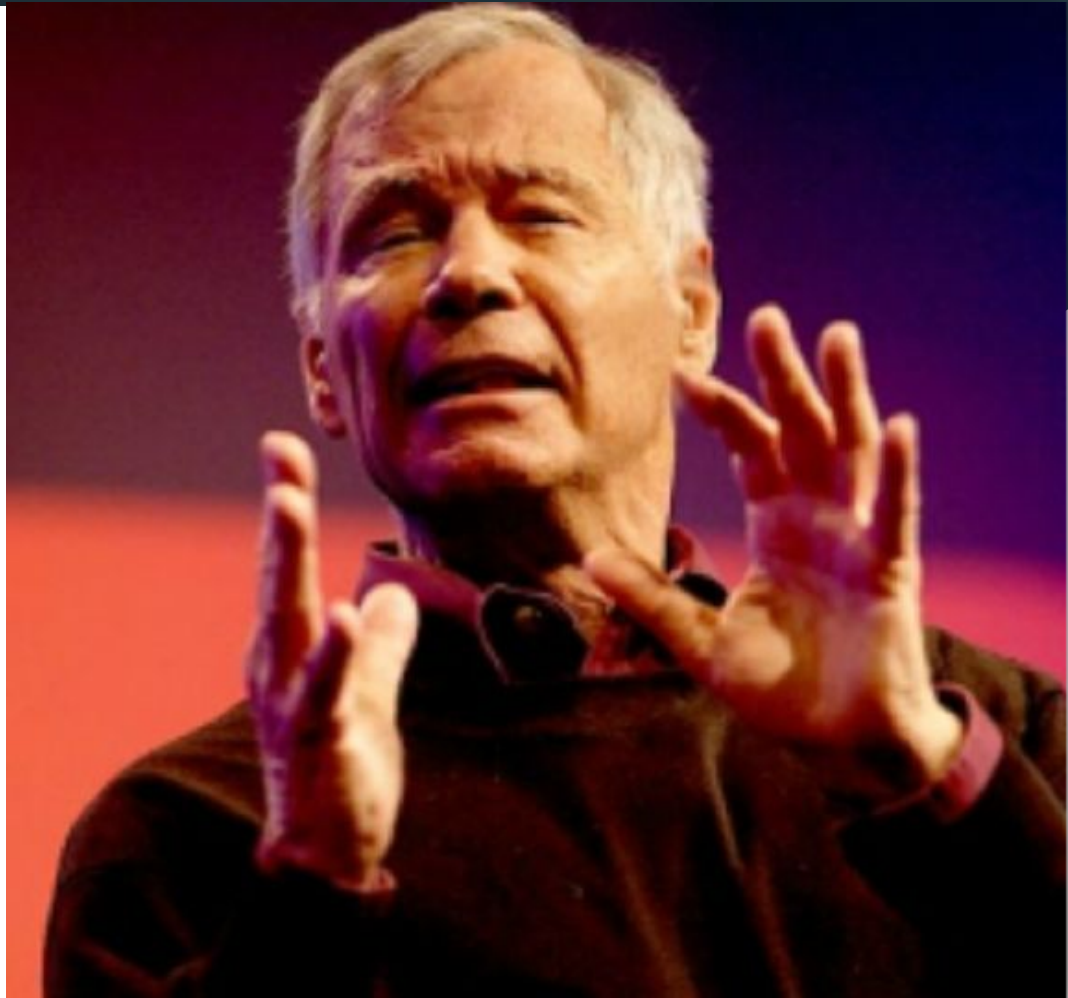
Hombre al Hoyo

● = Historia



¿Cómo **entrego** mi
mensaje?

con **práctica**...



Connection words

Antes que nada
En primer lugar
En último lugar
Para empezar
Por otro lado
Por último
Después / Luego
Finalmente
En cuanto a
Con relación a
Con respecto a
Por otra parte
En relación con
Por lo que se refiere a
Acerca de
En lo referente a
Posiblemente
A lo mejor
Quizá
Tal vez
Puede ser que
Pero
Por el contrario
Aunque
Sin embargo
A pesar de
No obstante
En cambio
Al contrario
Por esto
Por tanto
En consecuencia

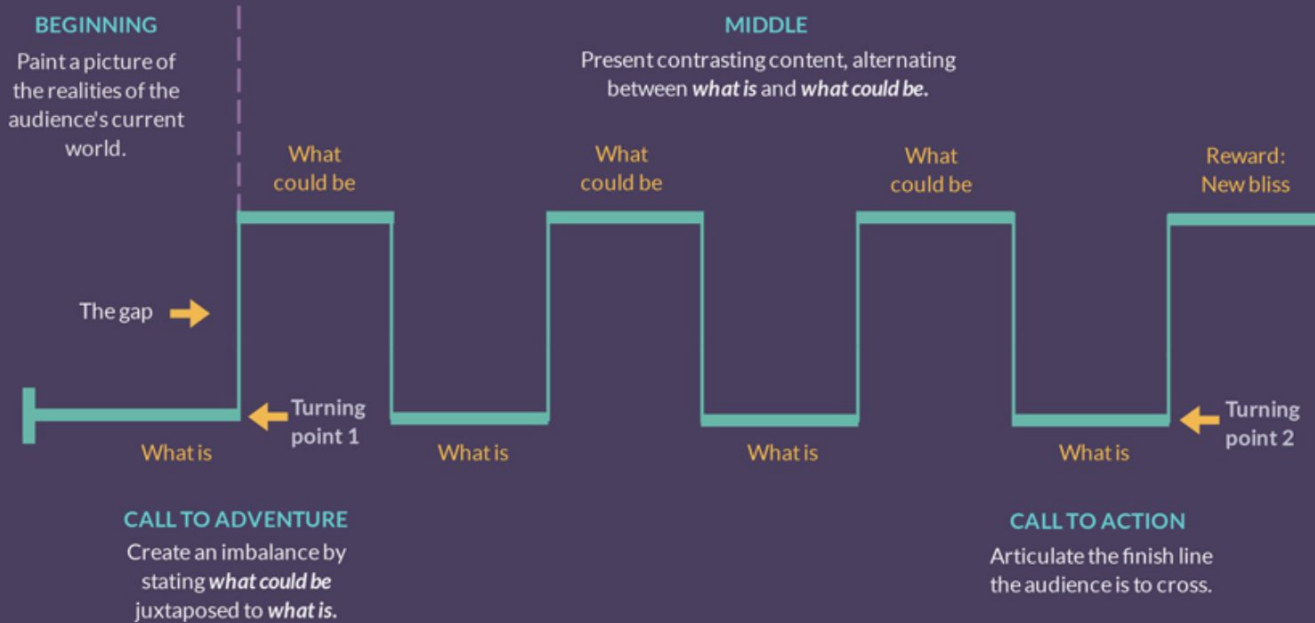
Por consiguiente
Además
Así mismo
También
Igualmente
Al mismo tiempo
Por otra parte
Así pues
Es decir
O sea
Esto es
En efecto
Conviene subrayar
Dicho de otra manera
En otras palabras
Con esto quiero decir
Por ejemplo
Como resultado
Por lo cual
De modo que
De ahí que
Porque
Ya que
Cómo
Puesto que
Dado que
A cuasa de
Debido a
Visto que
En resumen
En pocas palabras
Para resumir

En suma
Globalmente
Concretamente
En concreto
En particular
Pensamos por algo
Sirva de ejemplo
La prueba es que
Baste como muestra
Yo creo que
A mi entender
A mi juicio
Según mi punto de vista
Personalmente
Considero que
Es posible
Es probable
Probablemente
En definitiva
En conclusión
Para finalizar
Para terminar
Para copncluir
Por último
En definitiva
Finalmente
Sin pasar por alto
Siendo que
Fue así / Es así
Imagina que/si

Más estilos para presentar...

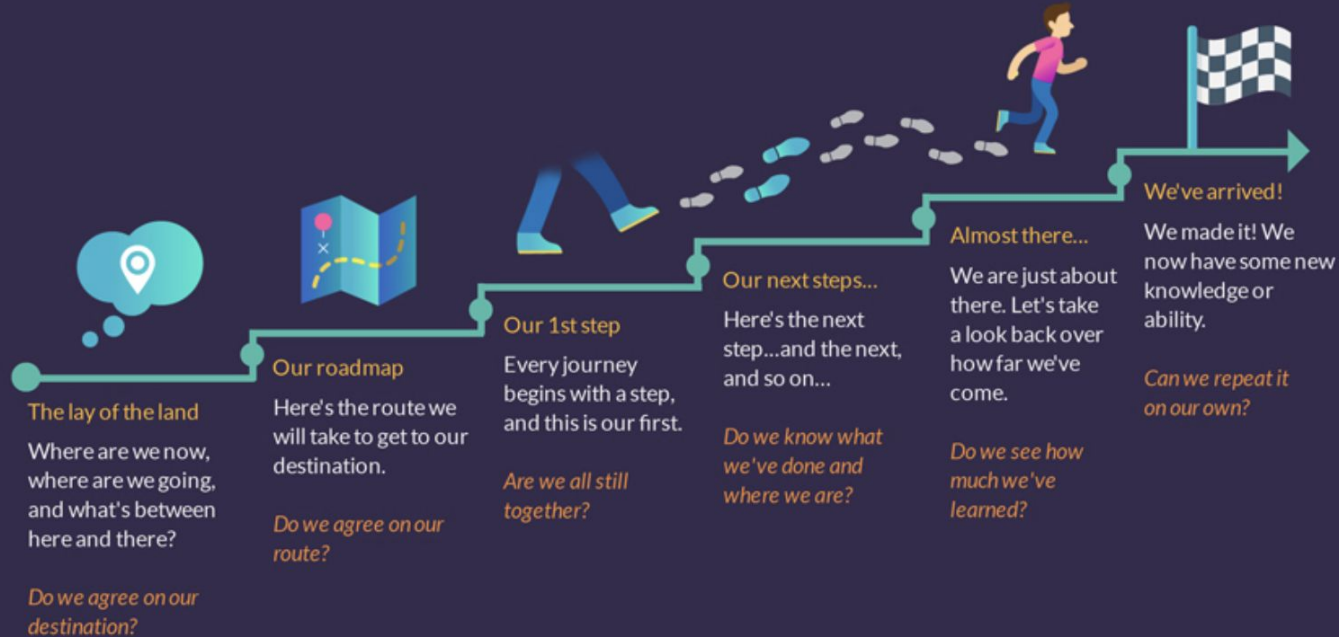
1. Fact and Story

A presentation with this story structure moves back and forth between facts and stories, between “what is” (the present reality) and “what could be.”



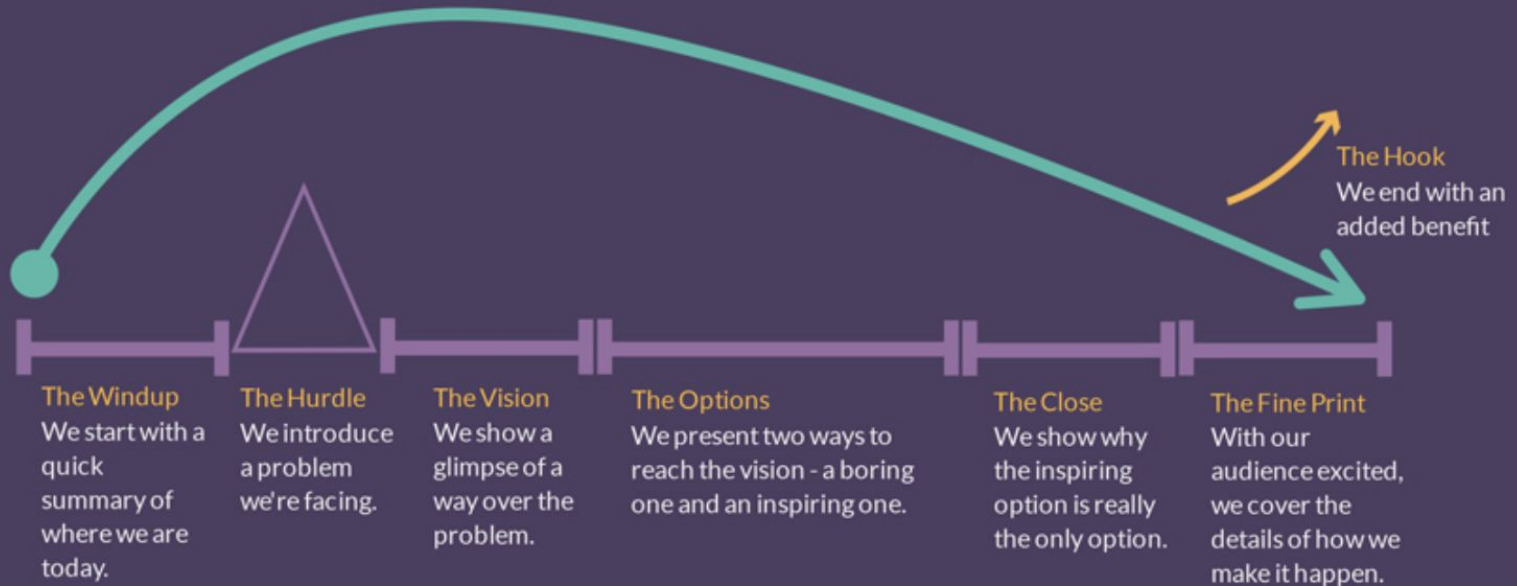
2. The Explanation

This presentation structure is meant to teach new insights and abilities. Its main purpose is to inform about a process or plan to either fix a problem or learn something new.



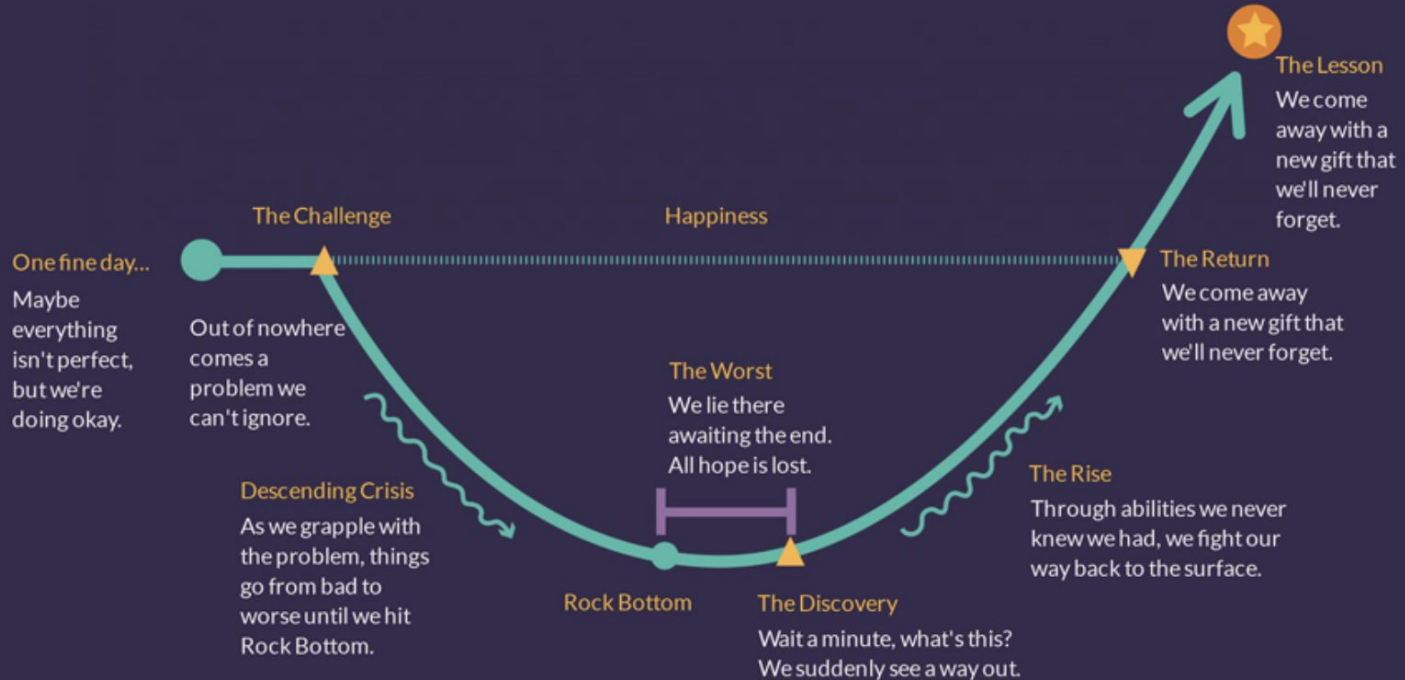
3. The Pitch

This presentation structure is like a climb uphill that takes you over a hurdle and on to a positive resolution. Storytelling is used to show how the presenter's idea can really improve a situation.



4. The Drama

This type of presentation is based on a classic story structure called "The Hero's Journey," which follows the plight of a main character from the beginning of a story to the end.



5. Situation - Complication - Resolution

In the realm of B2B sales and business consultancy, most presentations follow the Situation - Complication - Resolution structure. It is a three element storyline linked by the words **but** and **therefore**.



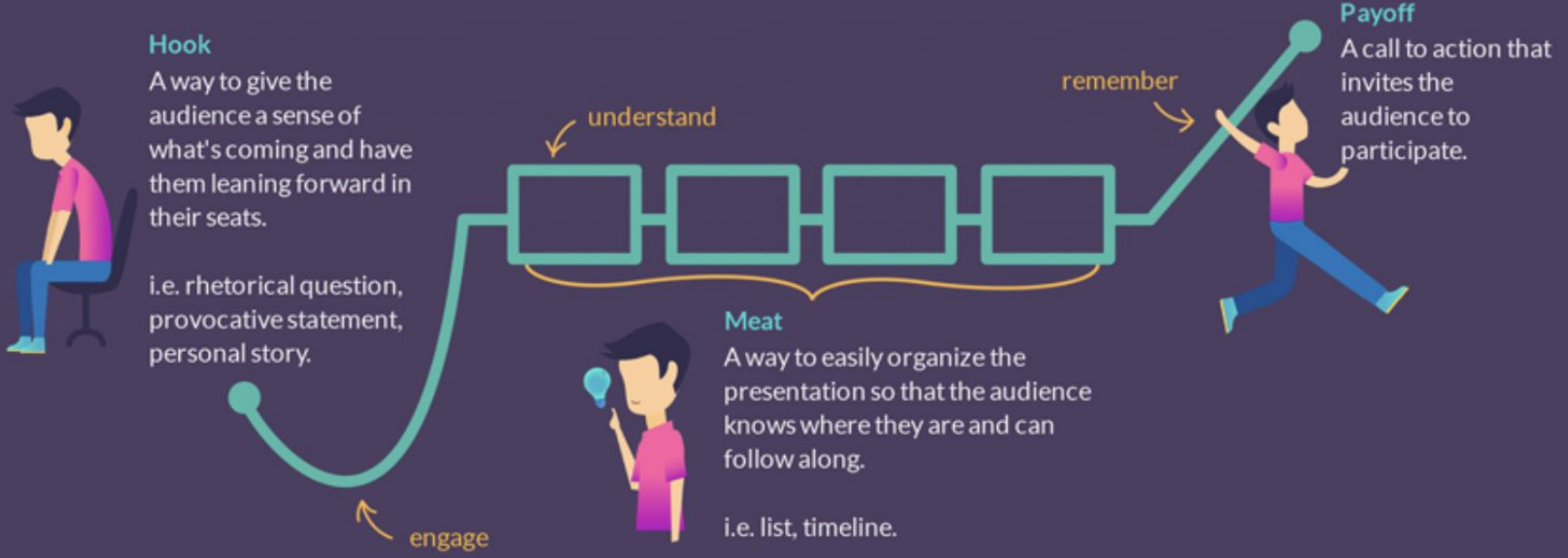
6. Situation - Opportunity - Resolution

A similar structure to the one above, this structure is perfect when you need to show that something is not that hard to fix.

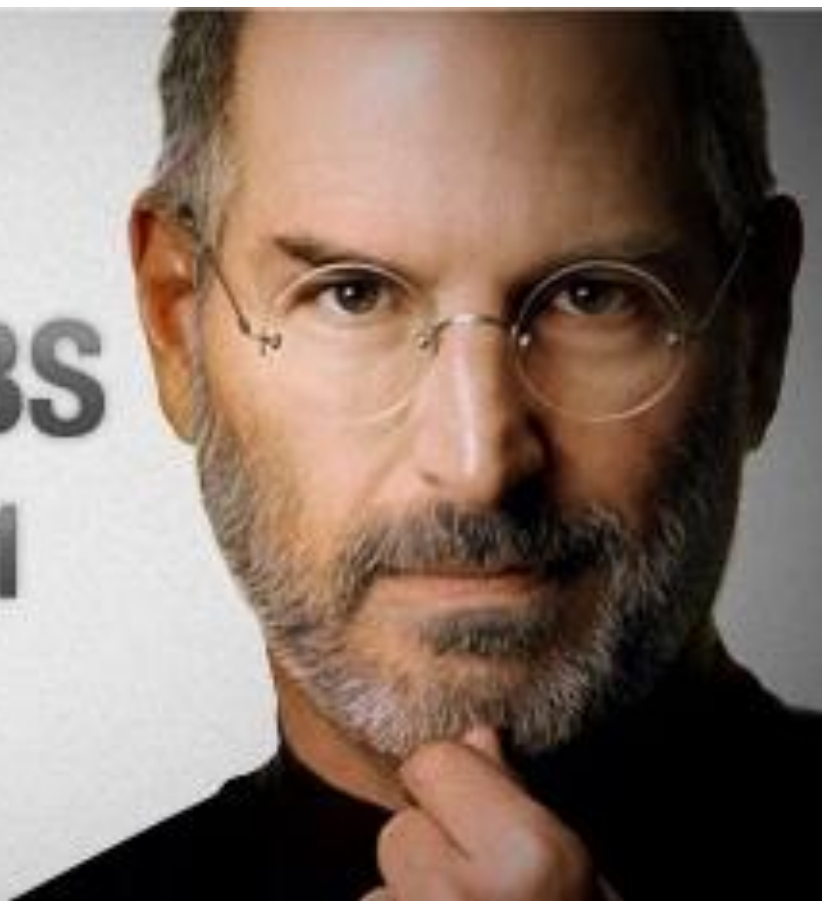


7. Hook, Meat and Payoff

This presentation structure, like **The Drama** is deeply founded in the art of storytelling. While the **Hero's Journey** is more of a literary technique; **Hook, Meat and Payoff** is more like a spoken word progression.



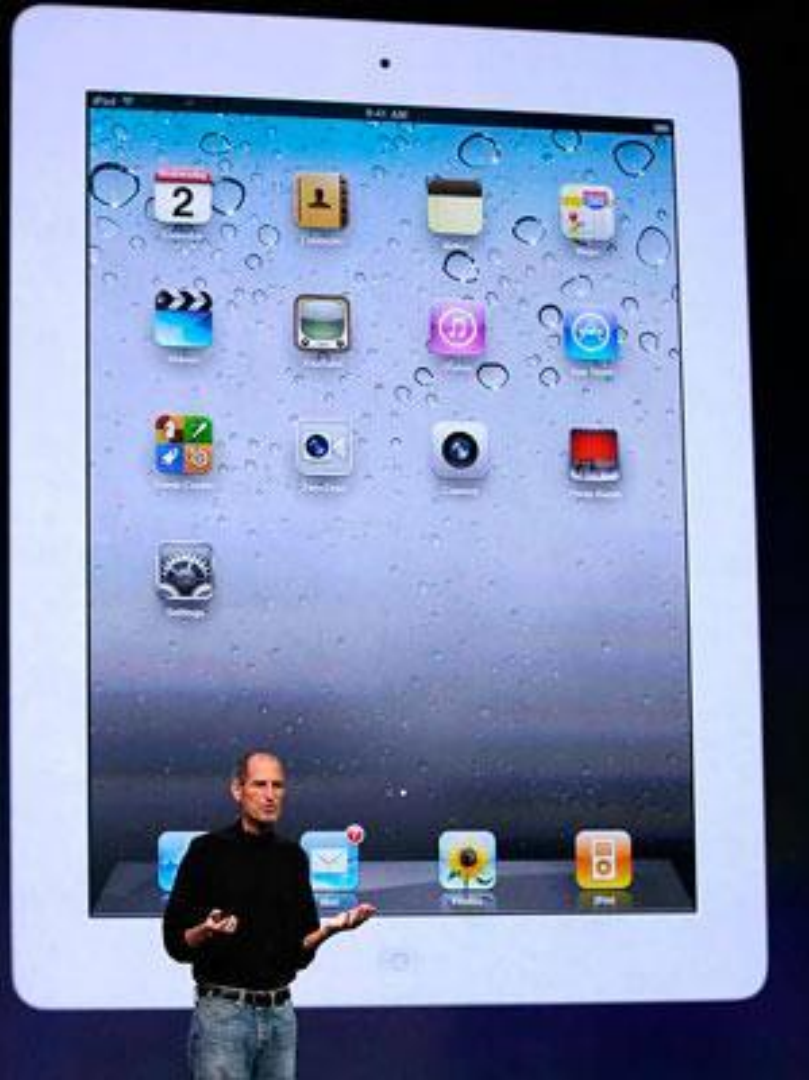
STEVE JOBS
1955 - 2011



Set only one theme



Reinvent the phone



Easy to follow **the story**

Change the topics

Enthusiasm - Smile



Context
to numbers



30,000 songs in your pocket





Visual and Simple

WOW
Factor



ntial



Practice

Gracias

Víctor M. Jiménez Rodríguez
vm.jimenezr@tec.mx