

GUÍA PARA VÍDEO

ELEMENTOS CLAVES

1. Saludo y presentación de la empresa (20 segundos)
2. Presentación del equipo mencionando como cada persona cumple los roles que son requeridos en la organización (40 segundos)
 - a. Si existiese alguna necesidad clave de la organización que no es cubierta por alguien del equipo, mencionar con claridad las estrategias o plan de acción para resolver eso en el corto plazo.
3. Solución (producto o servicio) (60 segundos)
 - a. Problema que se está resolviendo
 - b. Descripción de la solución ¿Qué hace la hace única? ¿Cuáles son sus ventajas y beneficios? Es importante demostrar que este planteamiento viene acompañado de experimentación directa con personas usuarias (enfoque Lean Start-up)
 - c. Descripción clara de su(s) segmento(s) de clientes, priorice detallar los que son más relevantes para su fase de puesta en marcha (a quién va dirigida su solución, quién le compra)
4. Tamaño de Mercado (20 segundos)
5. Cierre el video mencionando al menos dos estrategias concretas de ventas o comercialización que priorizaría(n) en esta etapa y en el plan de inversión (40 segundos)

DETALLES DEL VIDEO:

- ★ El vídeo no debe exceder los 180 segundos (3 minutos)
- ★ No requiere de ninguna edición avanzada, puede ser grabado desde la computadora..
- ★ El video debe de subirse a un espacio de almacenamiento para poder compartir el enlace en el formulario de postulación.
- ★ La distribución por segundos es una referencia solamente.